evoluciona

evolution consulting group
making better business

BOLETÍN INFORMATIVO

EDICIÓN No. 7

AGOSTO 2015

www.evolutioncg.net
contáctanos: info@evolutioncg.net

LA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS, el norte que toda compañía debe tener

LA ESENCIA DE LA GESTIÓN DE VENTAS

BUSCANDO EXCELENCIA POR COMPETENCIAS

Compromiso • Confiabilidad • Resultados Sostenibles

¿Cómo ejecutar proyectos gestionando correctamente el equipo humano, el tiempo y el manejo del riesgo?

Diplomado en Dirección Profesional de Proyectos

Inicia 18 de septiembre

MÓDULO 1
Procesos y Gestión de Proyectos

MÓDULO 2
Alcance, Tiempo y Costos de Proyectos

MÓDULO 3
Riesgos, Calidad, Recursos Humanos y Comunicación de Proyectos

MÓDULO 4
Grupos de Impacto y Adquisiciones del Proyecto

- Programa integral, que permite desarrollar habilidades estratégicas en la gestión de proyectos.
- Dirigido a directores y gerentes de los proyectos en la empresa.

COPARMEX
ESTADO DE MEXICO
ORIENTE

evolution consulting
group
making better business

Aula de Capacitación Grupo MC
COPARMEX Estado de México Orientes S.P.
Mayté Anguiano
formacionempresarial@coparmexedomexote.org.mx
Tel. 5116-7847 Ext #101

Evolution Consulting Group
Montserrat Pineda
mpineda@evolutioncg.net
Tels. 65500966/67

LA ESTRATEGIA DE NEGOCIOS,
EL NORTE QUE TODA COMPAÑIA DEBE TENER

Mucho se habla acerca de la importancia de contar con una Estrategia de Negocios y de lo significativo que es para una compañía tener un rumbo claro y definido al cual apuntar, pero, ¿Qué implica en realidad tener una Estrategia de Negocios?, ¿Será suficiente contar con una Misión, Visión y Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas definido?, ¿Será que si le sumamos un análisis competitivo de industria de Porter (Análisis de Proveedores, Clientes, Competencia y Productos Sustitutos) lograremos poseer una Estrategia de Negocio aplicable por todos en la organización?

Contar con una estrategia, en la práctica implica tener claro hacia dónde dirigir los esfuerzos y prioridades, así como mantener a todos los actores involucrados en la organización y con una visión clara de cómo puede cada persona aportar para alcanzar esa estrategia. Todo lo anterior nos lleva a definir objetivos claros, medibles, alcanzables y con una acotación de tiempo esperado para cumplirlos, de modo que se pueda traducir cada objetivo en metas que reten a la organización, que los responsables de alcanzarlos tengan nombre y apellido y que se tengan definidas las iniciativas o proyectos que se desarrollarán para alcanzar las metas trazadas.

En Evolution Consulting Group hemos adoptado la metodología de Balanced Scorecard para ayudar a nuestros Clientes a traducir la Estrategia de Negocio en acciones concretas. Al realizar esta definición o traducción de la Estrategia en un Modelo Estructurado que alinea todas las partes involucradas a un objetivo en común, se pueden conseguir resultados financieros, de mercado, de operaciones y de organización sorprendentes, ya que como en un buen equipo de fútbol, cada jugador identifica su rol dentro del conjunto, deja clara su contribución al logro de resultados, motiva a un objetivo en común y hace más satisfactorio y comprometido el trabajo de cada uno de los colaboradores.

Diseño e Implementación
de Planes Estratégicos

info@evolutioncg.net

Así como en la antigüedad los marineros tenían su Estrella Polar para navegar en la dirección deseada, toda organización debe contar con una estrategia claramente definida, compartida, comunicada y sobre todo, que sea vivida apasionadamente por todos los colaboradores para lograr los resultados esperados y no simplemente evaluar qué sucedió o por qué no se alcanzaron los objetivos.

El reto aquí es definir el rumbo de la organización con conocimiento de causa y hacer que suceda, priorizando recursos y balanceando objetivos parciales, sincronizándolos hacía una misma dirección; en caso de no tenerlo claramente definido, simplemente puede suceder que dejemos que el viento nos lleve en la dirección y velocidad que disponga soplar. La decisión está en sus manos, y en Evolution Consulting Group le podemos ayudar a definir e implementar su estrategia.

Por Ing. MBA MFIN Carlos López Mora
Director General
Evolution Consulting Group

evolution consulting group
making better business

CONFIABILIDAD

Nos adaptamos a cada empresa, no dejes pasar esta oportunidad, tu empresa depende de ello

¿Por qué confiar en nosotros?

- El 94% de nuestros clientes recompran nuestros servicios
- El 82% de nuestros clientes nos refieren
- Portafolio integral y complementario de servicios de consultoría y asesoría empresarial
- Consultores con experiencia multinacional
- Cobertura regional en México y Centroamérica

MÉXICO
Circuito Circunvalación Ote. No. 10 Ciudad Satélite,
Naucalpan de Juárez, Estado de México
WTC Mexiquense
Tel.: (52) 55 6550-0966/67
info@evolutioncg.net

GUATEMALA
20 Av. "A" 0-05, Zona 15 Vista Hermosa II,
Guatemala C.A.
Tel.: (502) 2365-6636
info@evolutioncg.net

Compromiso • Confiabilidad • Resultados Sostenibles

www.evolutioncg.net

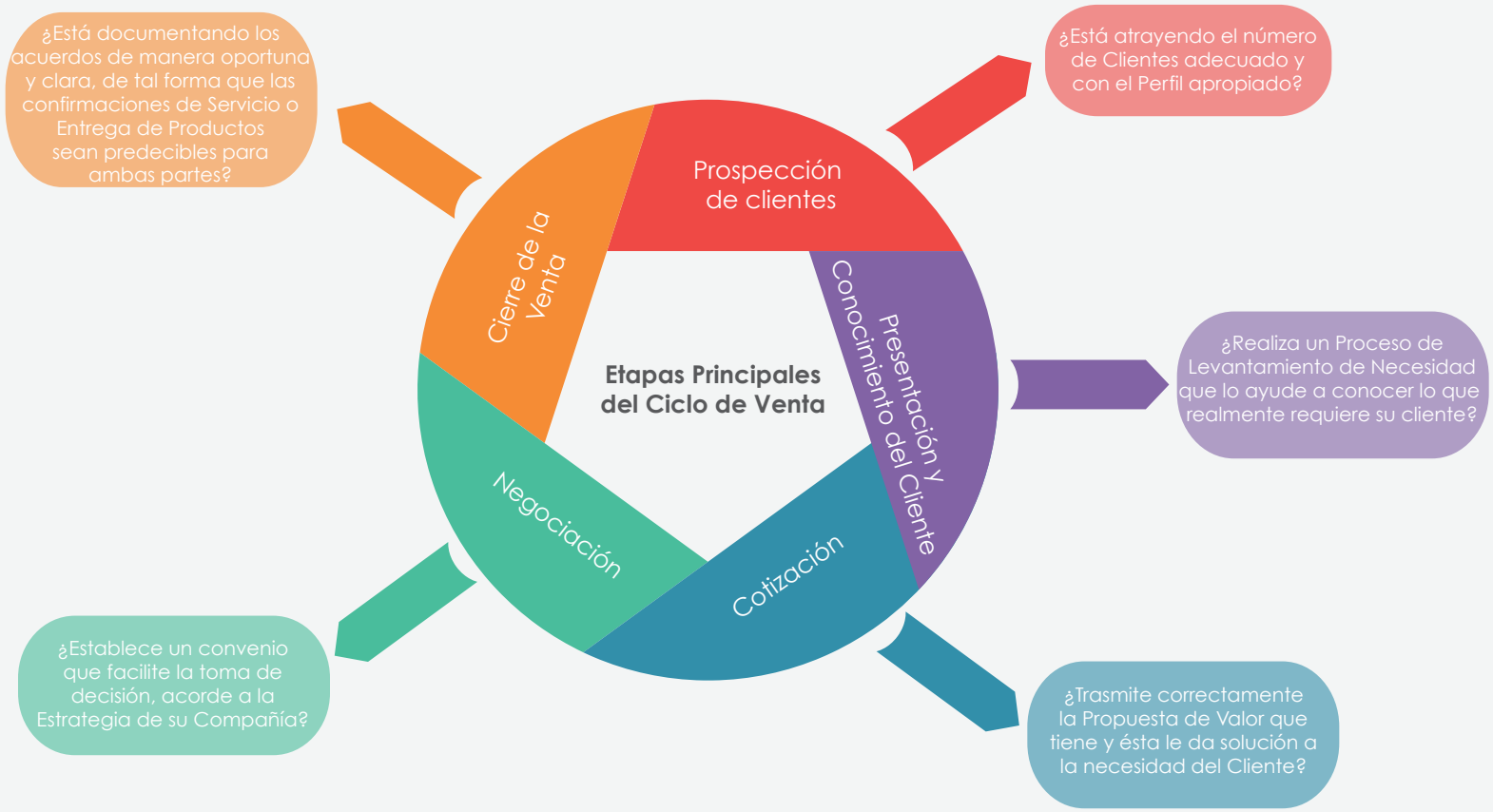
LA ESENCIA DE LA GESTIÓN DE VENTAS

EN ALGUNA OCASIÓN EL DIRECTOR DE UNA EMPRESA PRESTIGIOSA DE ANTEOJOS EN MÉXICO, MENCIONÓ EN SU DISCURSO DE FIN DE AÑO: "VAMOS A REFORMAR LAS VENTAS YA QUE SON UN ARTE, TIENEN ALGO, QUE NO TODOS PUEDEN LLEVARLAS A CABO EXITOSAMENTE."

Muchos expertos podrían no estar de acuerdo con esta postura. Las ventas son un proceso, un grupo de acciones y conductas definidas que deben ser medibles, objetivas y mejorables. Se debe adoptar este paradigma para poder tener control sobre ellas y no dejarlo a fuerzas externas, tales como el mercado en tiempos de crisis, la suerte, la competencia, entre muchos otros factores que pueden llegar a impactarlas. Ahí radica la importancia de realizar un diagnóstico a nuestro Proceso Comercial, ya sea de manera interna o inclusive recurriendo a la ayuda de un organismo externo.

La Gestión de Ventas es también la Gestión del Ciclo Comercial, éste nos permite realizar acciones contundentes para administrar dicho proceso en la compañía. El Ciclo de Ventas por su parte puede variar a razón de distintas aristas, ya sea por ejemplo en el tiempo de cierre del ciclo, con base en los productos o servicios que se ofrecen, pero nunca en las etapas generales.

Existen algunas preguntas que nos ayudan a retar la eficiencia y eficacia de las etapas de nuestro Ciclo de Ventas:



La Gestión Comercial va desde la creación de una Estrategia de Ventas a seguir, el establecimiento de Sistemas de Medición y Reporteo, incorporación de Personal con el perfil y competencias adecuadas, implementación de una herramienta que facilite la administración, constante interacción con el área de Marketing y finalmente la estructuración de procesos eficientes y estandarizados que propicien la obtención de buenos resultados.

Es así como la Gestión de Ventas se convierte en un Proceso de Valor igual de crítico que los Procesos Productivos o de Operación en una Empresa.

EN EVOLUTION CONSULTING GROUP HEMOS TENIDO EL PRIVILEGIO DE ACOMPAÑAR A DIFERENTE COMPAÑÍAS EN EL DIAGNÓSTICO, DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL Y SUS PROCESOS, ES POR ESO QUE CONTAMOS CON LA CAPACIDAD Y EXPERIENCIA NECESARIA PARA PODER AYUDARLO Y ACOMPAÑARLO EN LA BÚSQUEDA DE LA EXCELENCIA EN LA GESTIÓN DE SUS VENTAS.

Por Lic. Maritza Santibáñez Hernández
Gerente Comercial México
y Centroamérica Evolution Consulting Group

Compromiso • Confiabilidad • Resultados Sostenibles

¿QUIERE SOLUCIONES A SUS PROBLEMAS EMPRESARIALES?

evolution consulting group
making better business

Todas las empresas tienen puntos en sus procesos administrativos, financieros o productivos donde muchas veces pierden dinero en el manejo.

Todas las empresas deben evaluarse y estudiarse para innovar, reinventar y crecer.

Contáctanos
info@evolutioncg.net
www.evolutioncg.net

BUSCANDO EXCELENCIA EN LAS COMPETENCIAS

Durante el proceso de búsqueda de empleo somos conscientes que pasamos por Procesos de Evaluación, mismos que desde hace unos años son versátiles, lo que pareciera que no cambia, se ha modernizado, lo que antes se evaluaba por conocimientos teóricos actualmente también se evalúa por la habilidad que el individuo presenta para aplicar los mismos en su labores cotidianas, incluidas las habilidades sociales, esto es el Reclutamiento por Competencias. En Evolution Consulting Group nos mantenemos actualizados para contar con las mejores herramientas en el mercado y ofrecer la Selección de Talento afín con la necesidad de nuestros clientes.

La Teoría de las Competencias ha sido utilizada recientemente para varios Procesos de Recursos Humanos, pero,

¿Qué son?, ¿Cómo identificarlas? y ¿En dónde utilizarlas?

Las competencias son actitudes y aptitudes demostrables de cada persona, se componen de habilidades técnicas, valores y conocimientos.

Es importante comprender que las competencias pueden desarrollarse, es decir, si una persona se dota de conocimientos nuevos y oportunidades para aplicarlos, seguramente desarrollará una nueva competencia o bien puede llegar a perfeccionar las que ya tiene.

Durante el Proceso de Reclutamiento, se identifica el talento que podrá cubrir con la necesidad particular de la compañía y el área que lo requiere, específicamente en un Reclutamiento por Competencias se utiliza el supuesto que algún comportamiento pasado puede definir una conducta futura, definitivamente el contexto puede tener variabilidad, pero sobre esta hipótesis es que el día de hoy el Reclutamiento se enfoca a la capacidad que presenta el individuo para aplicar sus habilidades en cualquier ámbito.

Las preguntas en una entrevista se orientan a conocer situaciones profesionales o personales en donde hayan puesto en práctica sus competencias, cómo las aplicaron y cuáles fueron los resultados obtenidos, luego de esto la medición se realiza desde la base Saber + Querer + Poder = Excelencia, si no se cuenta con alguno de los elementos podrían llegar a verse comprometidos los objetivos trazados del puesto a cubrir.

Finalmente llegamos a la última pregunta: ¿En dónde utilizarlas?, la respuesta es amplia, en todo, si la empresa se basa en un Modelo por Competencias se pueden desarrollar Descriptores de Puesto, Sistemas de Evaluación de Desempeño, Estrategias de Desarrollo de Personal, Planes de Capacitación, entre muchas otras aplicaciones además del Proceso de Selección.

Existen diversas combinaciones de competencias y niveles de manejo de cada una de ellas en las personas, todos contamos con talentos específicos y éstos son los que nos dan una competitividad particular en el mercado para lograr ser parte de una Compañía.

Por Lic. Sandra Leal Ortega
Coordinadora de Atracción de Talento & Coach
Evolution Consulting Group

Medición de Competencias en Entrevistas

Saber + Querer + Poder = Excelencia

Diplomado en Dirección Profesional de Proyectos

Preparación para obtener certificaciones PMI

¿Cómo **ejecutar proyectos**, gestionando correctamente el **equipo humano**, el tiempo y el **manejo de riesgos**?

MÓDULO 3

Riesgos, calidad, recursos humanos y comunicación de proyectos

Objetivos del aprendizaje

Definir los procesos y actividades que determinan las responsabilidades, objetivos y políticas de calidad.
Conocer los procesos de planificar, integrar, desarrollar y dirigir el talento humano.
Identificar los procesos requeridos para garantizar que la generación, recopilación, distribución, almacenamiento, recuperación y disposición final de la información del proyecto sean adecuados y oportunos.
Definir los procesos relacionados con llevar a cabo la planificación de la gestión, identificación, análisis y planificación de la respuesta a los riesgos.

MÓDULO 4

Grupos de impacto y adquisiciones del proyecto

Objetivos del aprendizaje

Definir los procesos de administración de contratos y compras.
Identificar a las personas, grupos u organizaciones que pueden impactar al proyecto o ser impactados por él, para analizar las expectativas y desarrollar las estrategias de gestión.

Escuela de Negocios UFM
Universidad Francisco Marroquín
Calle Manuel F. Ayau (6 Calle nal), zona 10
Guatemala, Guatemala 01010
Teléfono 2338-7783
en@ufm.edu

Evolution Consulting Group
Teléfono 2365-6636
info@evolutioncg.net
www.evolutioncg.net
@evolution_cg

Pregunta por nuestras promociones

evolution consulting group *making better business*

UFM UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUÍN | ESCUELA de NEGOCIOS

VERITAS • LIBERTAS • JVSTITIA

Nuestros Servicios

Strategy & Business Development
Gestión Estratégica
- Diseño e Implementación de Planes Estratégicos
- Business Plan
- Gobierno Corporativo

Business Consulting
Diagnosticando tu Negocio
- Business Assessment

Mejorando y Reinventando tu Negocio
- Business Process Reengineering (BPR)

Controlando tu Negocio
- Diseño e Implementación de Sistemas de Medición
- Análisis de Optimización de Recursos

Project Management
Transformando tu Negocio
- Diseño de Project Management Office (PMO)
- Diagnóstico de Operación de Project Management Office
- Auditorías de Proyecto
- Gestión de Proyecto bajo Paquetes de Trabajo
- Project Management Outsourcing

Human Capital Management
Alineando tu Negocio
- Change Management
- Assessment Center
- Diseño y Alineación Organizacional
- Coaching Ejecutivo

Talent Attraction
Sumando Talento
- Atracción de Talento Especializado
- Head Hunting
- Mapping de Talento
- Candidatos Efectivos

Innovation & Technology
Innovando en tu Negocio
- Apps Colaborativas
- Evaluación de Software
- Gestión de Procesos Comerciales y Relación con Clientes

Executive Development Programs
Aprendiendo para Mejorar tu Negocio
- Diplomado en Gestión Profesional de Proyectos (PMI)
- Capacitación y Formación

evolution consulting group
making better business
Asesoría y Consultoría de Negocios

MÉXICO
Circuito Circunvalación Ote. No. 10 Ciudad Satélite,
Naucalpan de Juárez, Estado de México
WTC Mexiquense
Tel.: (52) 55 6550-0966/67
info@evolutioncg.net

GUATEMALA
20 Av. "A" 0-05, Zona 15 Vista Hermosa II,
Guatemala C.A.
Tel.: (502) 2365-6636
info@evolutioncg.net

www.evolutioncg.net

Patrocinadores de:
PMI GUATEMALA CHAPTER
2012 - 2015