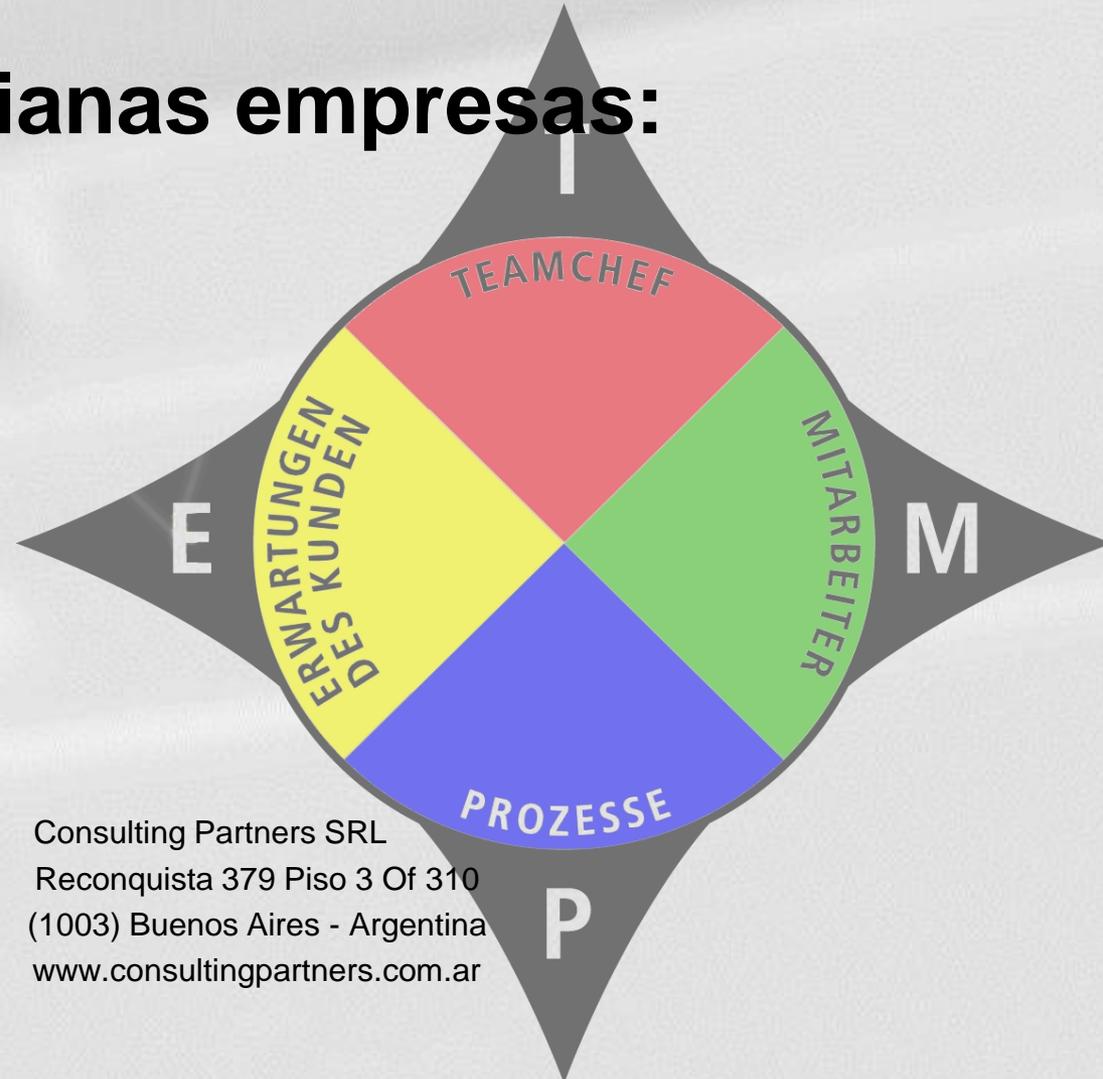


Gestión de medianas empresas: El método Temp®

Presentación sintética



tempus-Consulting
Postfach 14 08
D-89529 Giengen - Deutschland
www.tempus-consulting.de

Consulting Partners SRL
Reconquista 379 Piso 3 Of 310
(1003) Buenos Aires - Argentina
www.consultingpartners.com.ar

El método Temp[®] - Una guía para la revisión integral de su empresa

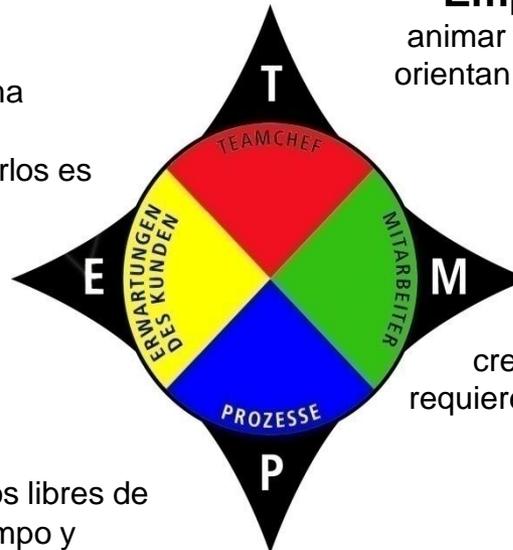
El método propuesto es una guía de trabajo para realizar una revisión sistemática del funcionamiento de su empresa.

Su desarrollo se ha realizado a través de una amplia experiencia de asesoramiento y trabajo en empresas medianas (de 30 a 200 colaboradores) gestionadas por sus propios dueños

Se basa en la evaluación de cuatro factores de éxito (Empresario, Clientes, Equipo y Procesos) que se definen a continuación y para cada uno de ellos se consideran siete áreas de gestión (se enuncian en la página siguiente). Cada una de estas áreas puede ser evaluada según la empresa esté en el nivel más elemental (nota 6) o en el nivel de las "best practices" (nota 1).

Clientes: Son ellos los que en última instancia determinarán la viabilidad y sustentabilidad del proyecto. Satisfacerlos es indispensable para ello.

Procesos: Deben ser desarrollados libres de errores, a un costo razonable y en tiempo y forma.



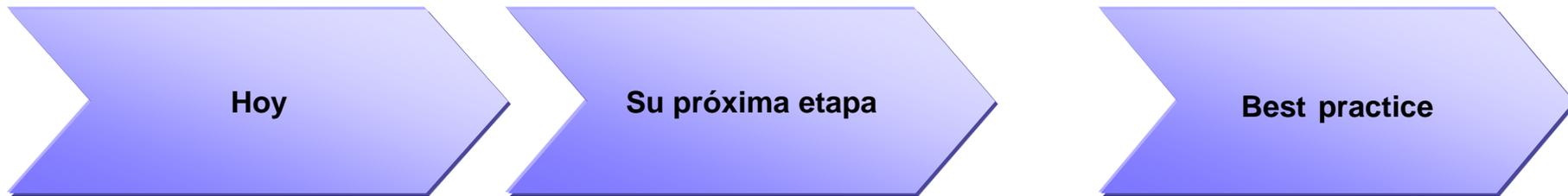
Empresario: Como en el deporte su rol es animar y conducir su equipo. En conjunto con éste orientan a la empresa hacia objetivos de mediano y largo plazo que permitan el logro del éxito.

Equipo: Para satisfacer las crecientes expectativas de los clientes se requieren colaboradores con alto compromiso calificados y flexibles.

Factores de éxito y áreas de gestión en el Método Temp[®]

<i>Factor de éxito I</i>	<i>Empresario</i>	<i>Factor de éxito II</i>	<i>Clientes</i>
<p><i>Área de gestión 1</i></p> <p><i>Área de gestión 2</i></p> <p><i>Área de gestión 3</i></p> <p><i>Área de gestión 4</i></p> <p><i>Área de gestión 5</i></p> <p><i>Área de gestión 6</i></p> <p><i>Área de gestión 7</i></p>	<p><i>Personalidad empresaria</i></p> <p><i>Visión empresaria</i></p> <p><i>Planeamiento estratégico</i></p> <p><i>Convocar a los mejores</i></p> <p><i>Articular las responsabilidades</i></p> <p><i>Gestionar resultados</i></p> <p><i>Estructurar la exposición</i></p>	<p><i>Área de gestión 1</i></p> <p><i>Área de gestión 2</i></p> <p><i>Área de gestión 3</i></p> <p><i>Área de gestión 4</i></p> <p><i>Área de gestión 5</i></p> <p><i>Área de gestión 6</i></p> <p><i>Área de gestión 7</i></p>	<p><i>Desarrollar competencias clave</i></p> <p><i>Determinar grupos objetivos</i></p> <p><i>Incrementar la calidad de servicio</i></p> <p><i>Promover la innovación</i></p> <p><i>Fortalecer las ventas</i></p> <p><i>Medir la satisfacción de clientes</i></p> <p><i>Cultivar las relaciones con clientes</i></p>
<i>Factor de éxito III</i>	<i>Colaboradores</i>	<i>Factor de éxito V</i>	<i>Procesos</i>
<p><i>Área de gestión 1</i></p> <p><i>Área de gestión 2</i></p> <p><i>Área de gestión 3</i></p> <p><i>Área de gestión 4</i></p> <p><i>Área de gestión 5</i></p> <p><i>Área de gestión 6</i></p> <p><i>Área de gestión 7</i></p>	<p><i>Comunicar abiertamente</i></p> <p><i>Compartir pensamientos</i></p> <p><i>Fomentar el perfeccionamiento</i></p> <p><i>Transmitir responsabilidades</i></p> <p><i>Favorecer la polifuncionalidad</i></p> <p><i>Participar en el éxito</i></p> <p><i>Valorar a los colaboradores</i></p>	<p><i>Área de gestión 1</i></p> <p><i>Área de gestión 2</i></p> <p><i>Área de gestión 3</i></p> <p><i>Área de gestión 4</i></p> <p><i>Área de gestión 5</i></p> <p><i>Área de gestión 6</i></p> <p><i>Área de gestión 7</i></p>	<p><i>Mantener el orden</i></p> <p><i>Mejorar calidad</i></p> <p><i>Cumplir los plazos</i></p> <p><i>Optimizar los procedimientos internos</i></p> <p><i>Reducir inventarios</i></p> <p><i>Medir la eficiencia</i></p> <p><i>Desarrollar redes</i></p>

El análisis y diagnóstico de uno de los factores de éxito y sus siete áreas de gestión es realizado por el propio empresario con un instrumento sencillo y accesible. A través del mismo se visualiza el "Hoy" (diagnóstico actual del área de gestión) para luego definir la "Próxima Etapa" (Principales aspectos a mejorar) y se expone la "Best Practice" es decir la situación generalmente aceptada como meta.



Como me veo hoy en cada una de las 28 áreas de gestión

El objetivo de mejora que me propongo y en que plazo para las cuatro /cinco áreas de gestión que requieren más pronta intervención

Descripción de cual es la situación ideal para las diversas áreas de gestión.

7 argumentos que sustentan nuestra propuesta

1. De empresario a empresario

Esta, nuestra idea fuerza, se enriquece al compartir experiencias.

2. De la experiencia para los expertos

Todas nuestras herramientas y conceptos surgen de nuestra práctica empresarial. Usted ha desarrollado su propia experiencia. La propuesta es integrarlas.

3. Un enfoque integral - El método Temp[®]:

El eje del método es un cuestionario de autoevaluación que realiza el propio empresario y que se complementa con herramientas de reflexión orientadas a la mejora de su desempeño.

4. Conceptos premiados

Este método ha sido reconocido en Europa con premios tales como el premio Ludwig Erhard, Premio Europeo de Calidad, Best Factory Award, Manufacturing Excellence Award, etc.

5. Simplifique su empresa

Su empresa, o se gestiona en forma sencilla o, sencillamente, no va. Las reflexiones sobre la gestión deben ser sencillas, comprensibles y realizables.

6. Valores claros hacen la diferencia

Nos hemos comprometido, conscientemente, con claros valores para la gestión empresarial. Hablemos sobre ello.

7. Inducimos, apoyamos, aportamos

Pero nuestros proyectos no se eternizan. El empresario los gestiona.



Unternehmerpreis
Mittelstand

