

# FORMATO DESARROLLO DEL TALLER PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

**Empresa:** AGRICOLAS BC

**Tipo de productos o servicios:** SILOS DE MAIZ

PLAN ESTRATÉGICO:EMPRESA (Nombre)						
Factores claves para el éxito	Visión	Misión	Metas Organizaciones	Objetivos organizacionales	Indicadores de gestión	Acciones / Planes de contingencia
1.Experiencia en el mercado	Mantener y fortalecer el mercado en todo el país, mejorar el crecimiento financiero de la empresa y conservar la fidelidad de sus clientes	Comercialización y venta de silos de maíz garantizando la satisfacción total de nuestros clientes, manteniendo firmemente la salud integral de sus trabajadores y el compromiso de contribuir con la protección del medio ambiente.	1.Incrementar el volumen de clientes en un 15% para el año 2020, mediante la ejecución de promoción de ventas y campañas publicitarias.	1. Incrementar la participación del mercado en el sector agropecuario y ganadero para incrementar la rentabilidad.	Captación clientes nuevos	Crear un plan Estratégico publicitario mediante el uso de la las nuevas TI.
					Crear programas de capacitación y motivación al personal.  Rotación de personal  Seguimiento a las evaluación de desempeño Seguimiento del ausentismo.  Análisis de costos por procesos.  Seguimiento y Control del tiempo de producción.  Mejoramiento continuo en la calidad de los procesos de corte y preparación de los productos para así dar respuesta oportuna y efectiva al cliente.	Desarrollar en nuestros empleados el enfoque al cliente y al logro de resultados con un equipo de trabajo comprometido, motivado, íntegro y estable   Adquirir maquinarias de ultima tecnología   Implementar Métodos que permitan mejorar la eficiencia y medición de los procesos.  Realizar listas de chequeos para la revisión minuciosa de Productos y proveedores

2.Excelente relación con los proveedores			2.Incrementar la producción en 20% para el tercer trimestre 2019	2.Para el cierre del 2019 se hará mejora el proceso productivo con la tecnificación de las herramientas y así conseguir mejorara la productibilidad		
3.Atencion al cliente						
4.Calidad y disponibilidad del producto			3. Capacitar la planta de personal en el manejo y clasificación e identificación de productos no conforme.	3. Fomentar la participación del proceso del talento humano y así lograr mejor la rentabilidad.		
5.Buenos Precios			4.Para el 2020 tener una página web para fortalecer el marketing			

Notas:

- Defina mínimo 5 factores de éxito a los que la empresa debe prestar atención sin falta, si quiere prosperar.
- Visión: dirección estratégica que tomará la organización en el futuro previsible.
- Misión: define ¿Quiénes somos? ¿Cómo lo hacemos?
- Metas: definen lo que quiere lograrse para dar respaldo a los factores claves de éxito.
- Objetivos: son acciones específicas y cuantificables que la organización debe realizar para contribuir al logro de las metas, de la misión y de la visión.
- Indicadores: mediciones del desempeño que indican si la organización está avanzando hacia la consecución de sus objetivos, metas, misión y visión.

Diseñar plan estratégico de calidad:

PLAN ESTRATÉGICO DE CALIDAD: EMPRESA (Nombre)					
POLÍTICA DE CALIDAD	OBJETIVOS CALIDAD	DE	INDICADOR	META	RESPONSABLE (S)
Estamos comprometidos con la satisfacción de los clientes, los requisitos legales aplicables, mediante la efectividad en los procesos que contribuyan a la mejora continua y al cumplimiento del direccionamiento estratégico.	Satisfacer necesidades y expectativas de los clientes	las	Número de clientes satisfecho/ total de clientes	100%	Comercial y ventas
	Cumplir con los requisitos legales aplicables		N° de requisitos legales en cumplimiento / total de requisitos legales aplicables identificados	90%.	Dirección
	Cumplir con las estrategias establecidas por la dirección		N° de estrategias implementadas y evaluadas eficazmente / Total de estrategias planteadas	70%	Dirección
	Mejorar continuamente		N° de acciones cerradas eficazmente/ total de acciones	90%	Dirección

Escriba las conclusiones del aprendizaje que obtuvo tras el desarrollo la presente actividad.

- Todos los mercados de productos y servicios en la actualidad le exigen a las empresas más de los que se exigía hace algunos años.
- Es por ello para poder competir en el mercado no basta solo con que la empresa ofrezca productos a más bajo precio sino que es obligatorio que busque la satisfacción del cliente por medio del ofrecimiento no solo de productos de calidad sino también de procesos que son el medio para la oferta de sus productos.
- Cada sistema de gestión de calidad es único para cada empresa, ya que este es creado acorde a su estructura y funciones, razón de ser y necesidades de cada organización.
- Una empresa enmarcada dentro de la estructura de gestión de calidad asegura que los resultados obtenidos sean confiables, duraderos y además de este le permite cumplir con las exigencias normativas con enfoque de mejora continua y responsabilidad social permitiéndose así estar a la altura y asegurando su supervivencia en el mercado.