



Modelos estratégicos de toma de decisiones

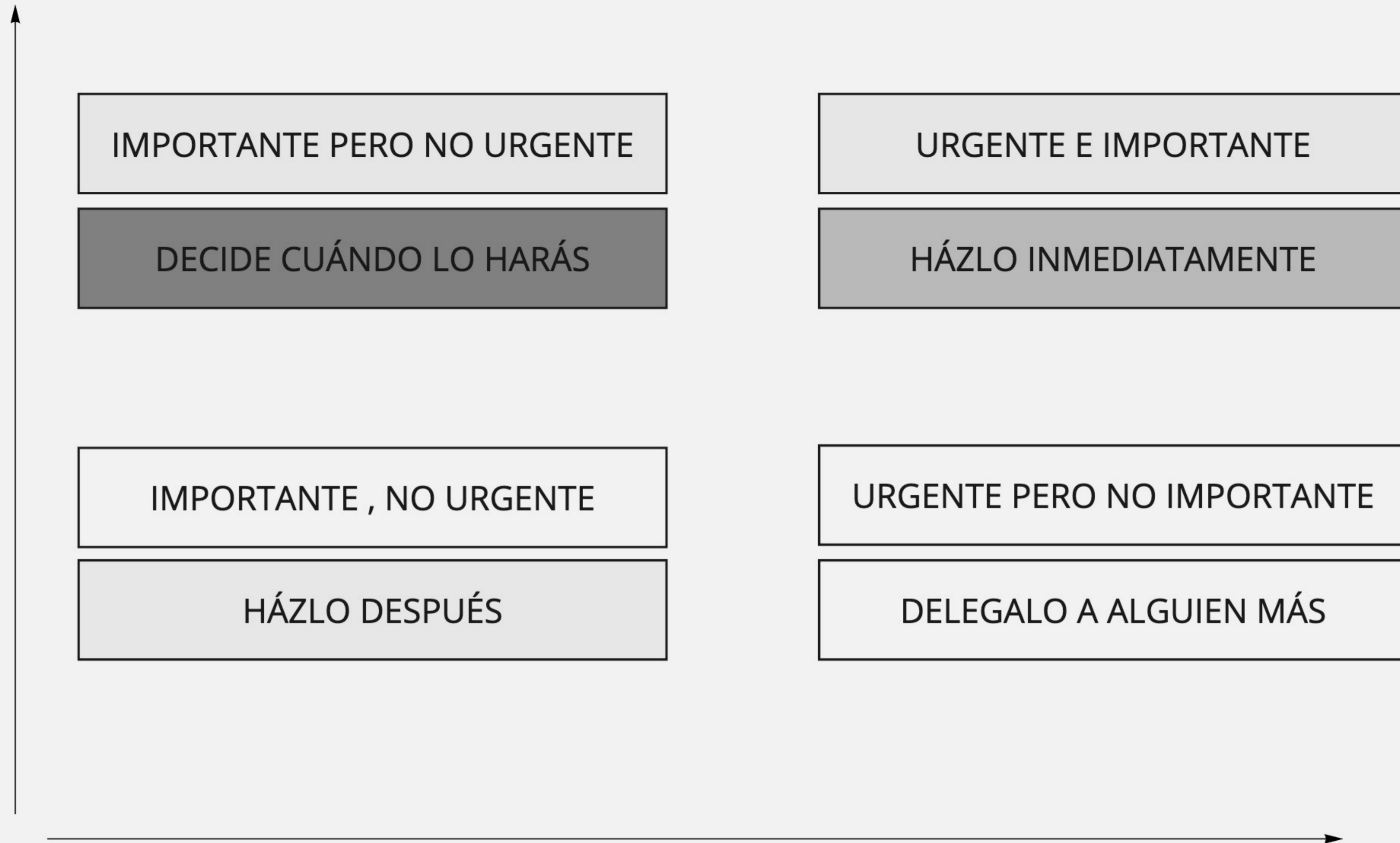
Este documento tiene la finalidad de compartir modelos estratégicos para tomas de decisiones en la vida empresarial y de la vida en general. Compártelo con quien consideres le pueda ser útil.

Principios de tomas de decisiones:

- 1.** Las decisiones que tomamos constituyen nuestra vida personal y profesional.
- 2.** La decisión es el acto directivo por excelencia.
- 3.** A nivel operación, se mide por las acciones, a nivel dirección, por las decisiones.
- 4.** Decidir es elegir y elegir es renunciar.
- 5.** Decidir conlleva la posibilidad del error.

Ninguna decisión es buena, hasta que alguien hace algo con ella.

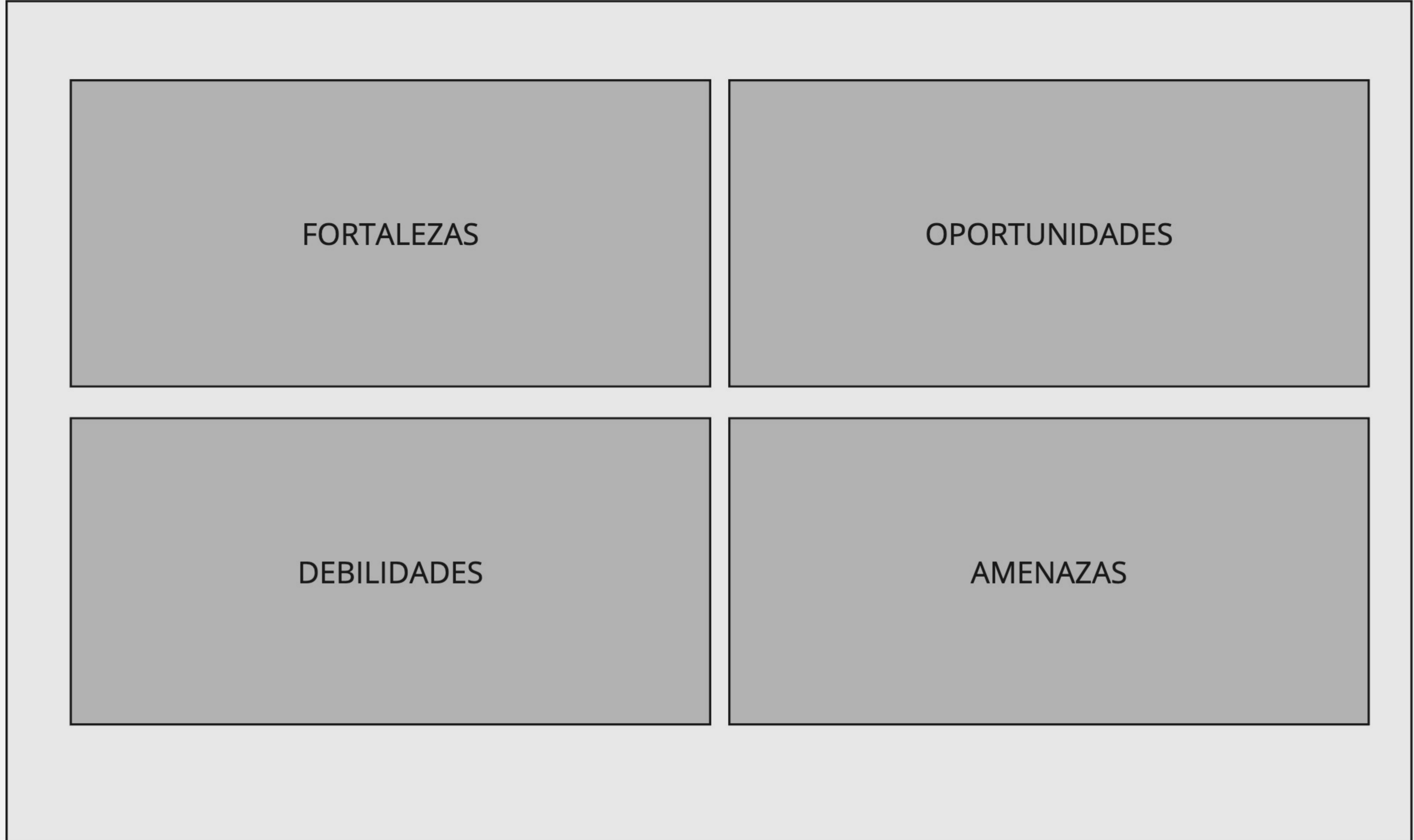
IMPORTANTE



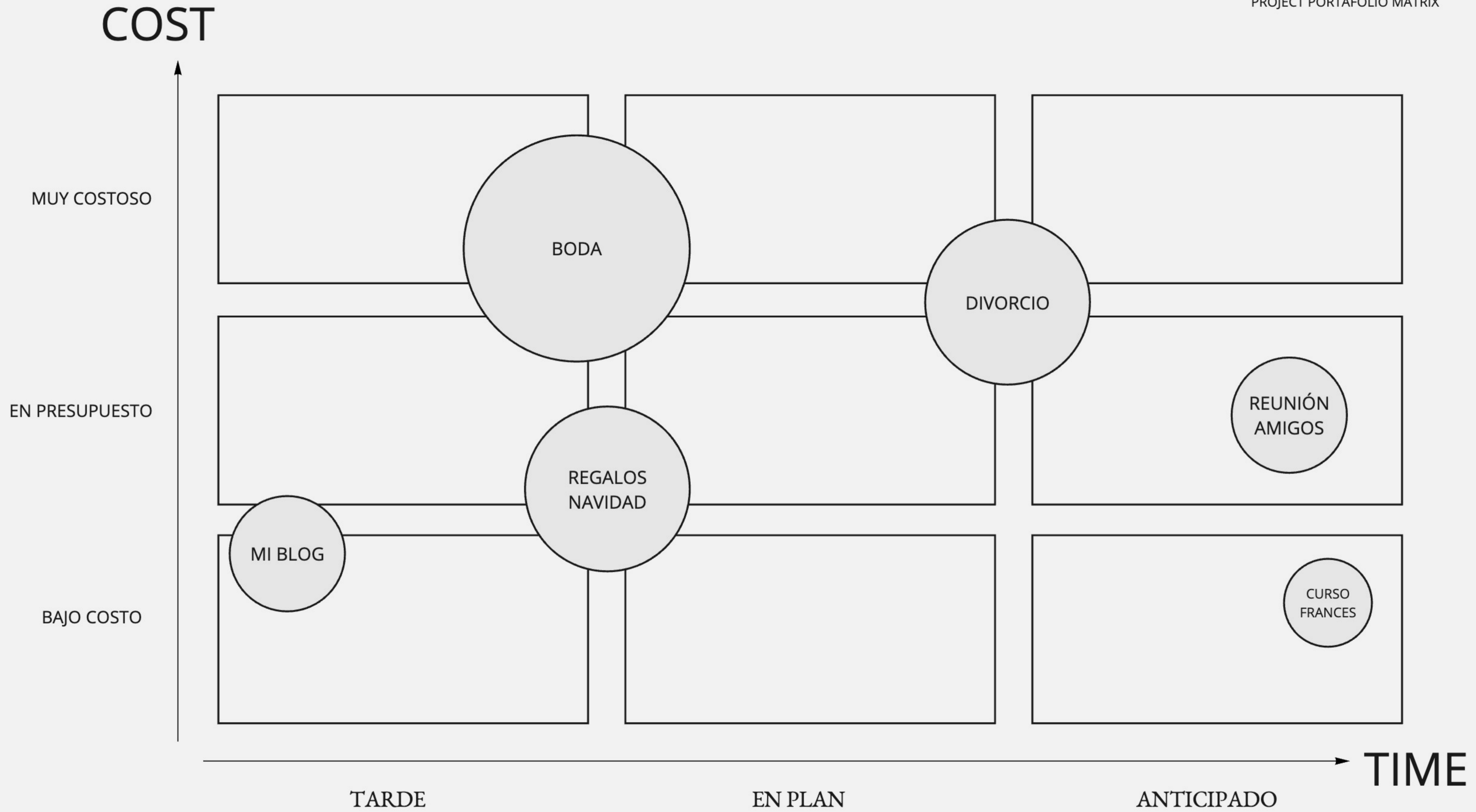
MÁS TARDE QUE NUNCA, PERO NUNCA LLEGAR TARDE ES MEJOR

THE MOST URGENT DECISIONES ARE RARELY THE MOST IMPORTANT ONE. Eisenhower

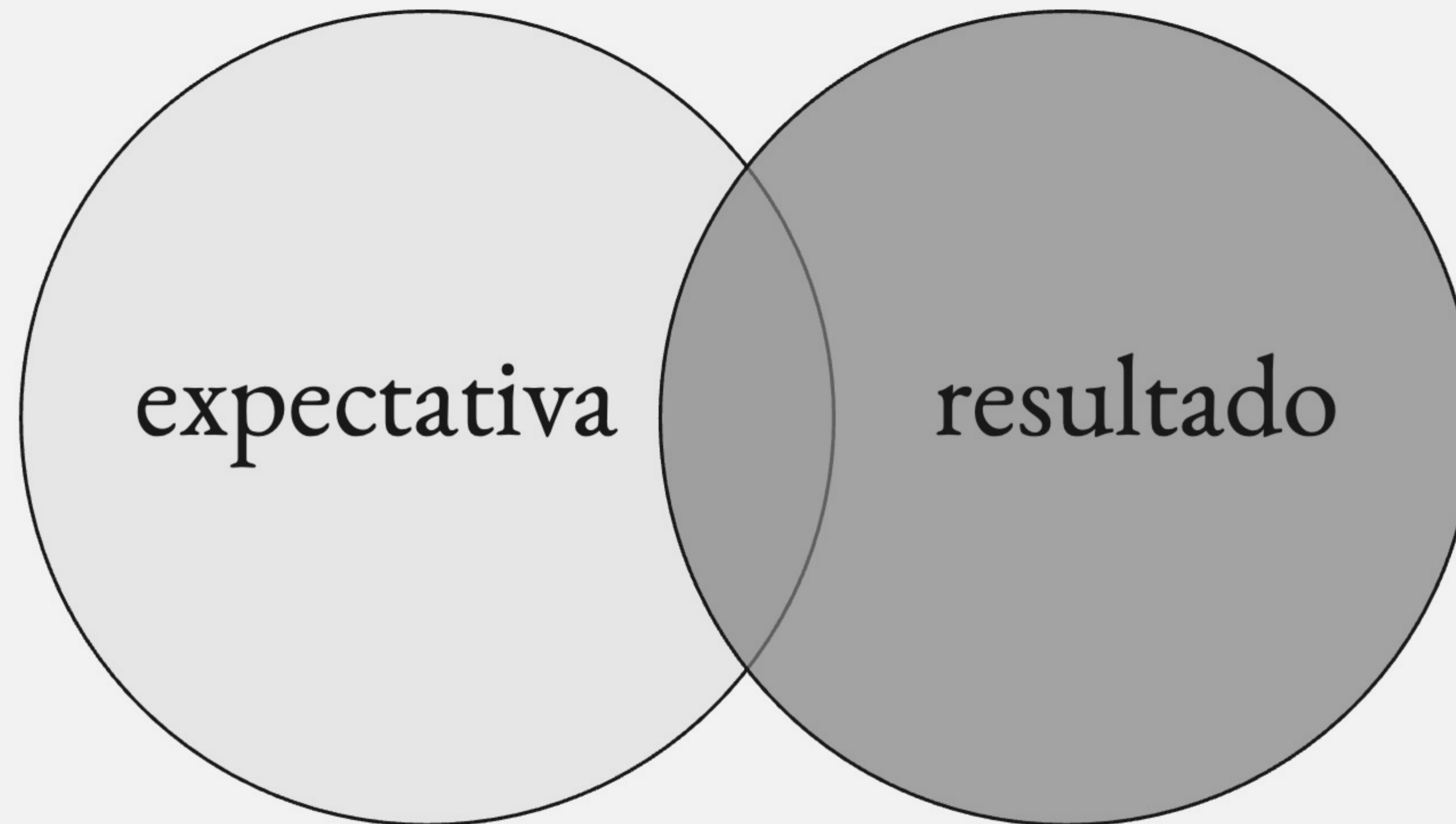
URGENTE



IF YOU´RE NOT FALLING, YOU´RE NOT TRYING HARD ENOUGH. grethcen Rubin



Sea lo que sea en lo que estes tomando decisiones, escribe debajo lo que esperas que pase, después de un año compara la expectativa con la actual



Conocer cuales son tus fortalezas, es lo más importante que un individuo puede hacer por si mismo. PeterF. Drucker

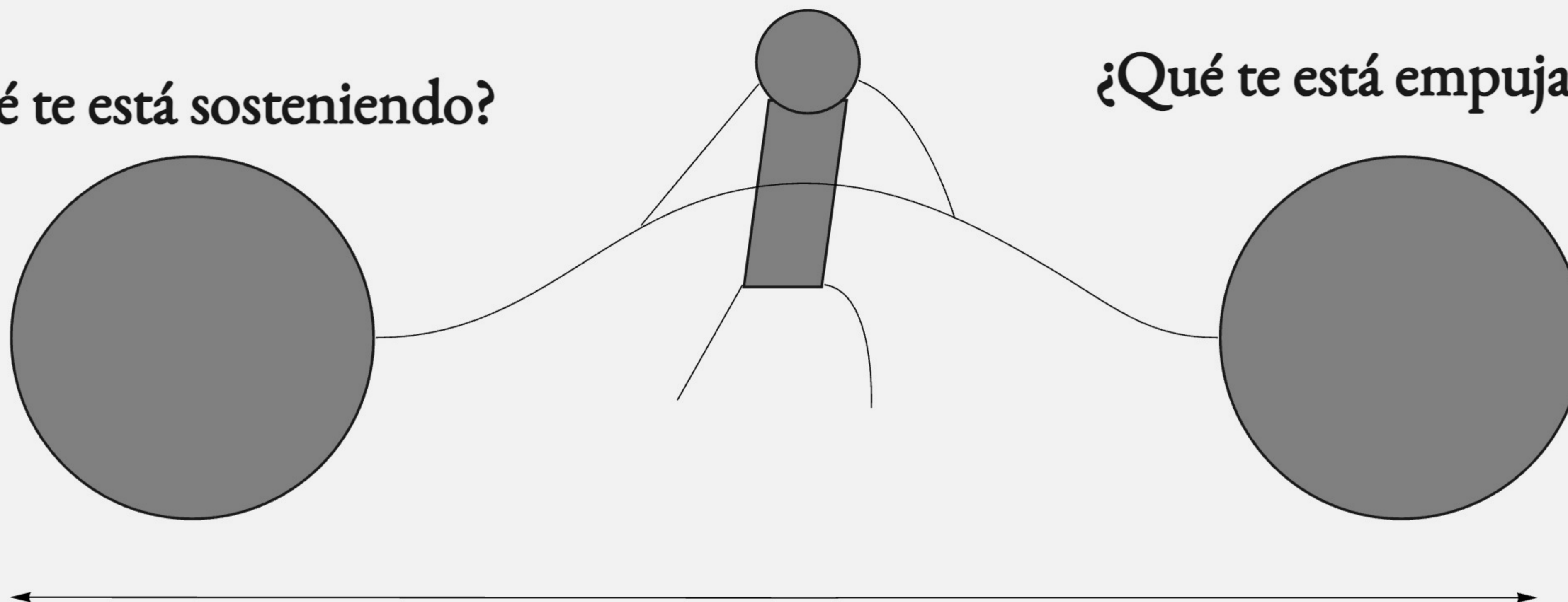
S	SPECIFIC	THE RIGHT GOAL		C	CHALLENGE
M	MEASURABLE	P	POSITIVELY STATED	L	LEGAL
A	ATTAINABLE	U	UNDERSTOOD	E	ENVIRONMENTALLY SOUND
R	REALISTIC	R	RELEVANT	A	AGREED
T	TIME-PHASED	E	ETHICAL	R	RECORDED

Una vez establecido el objetivo, revisar si tiene correlación con los 14 requerimientos.

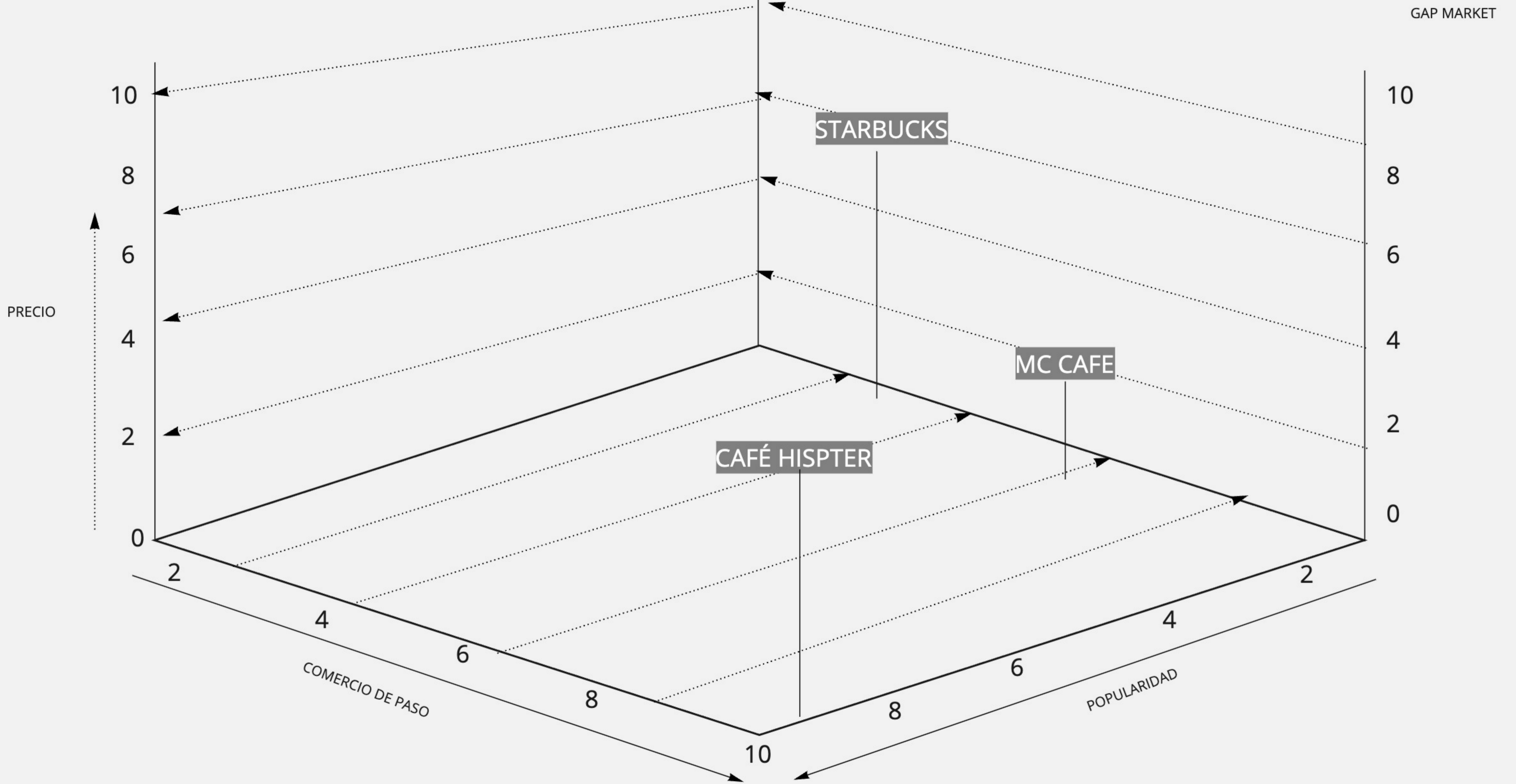
Si tienes que decidir entre 2 opciones, piensa:

¿Qué te está sosteniendo?

¿Qué te está empujando?



Lo que me da mayor tranquilidad, seguiré esa decisión, aún cuando sea incorrecta. Rita Mae Brown



Este modelo ayudará a identificar esos gaps en el mercado posicionando a tus competidores de acuerdo los 3 ejes.
 Precio, potencial de comercio de paso y popularidad. ¿Cuál es tu nicho?

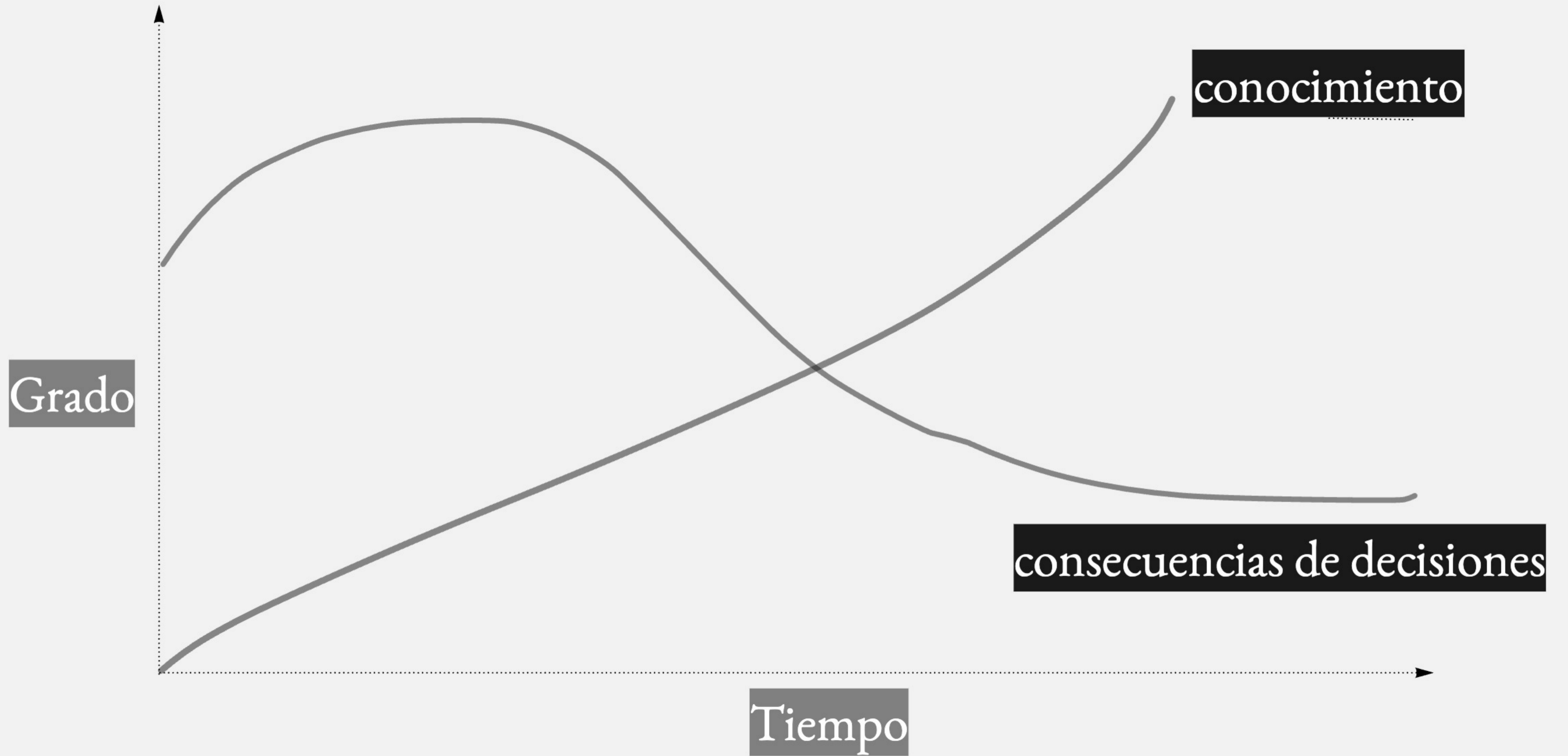
COSTOSO

Bolso Tous

Bolso para el
día de las
madres

VALOR

¿Qué tanto gastas en regalos?



Nos forzamos a tener decisiones con base a información ambigua o limitada al inicio de un proyecto

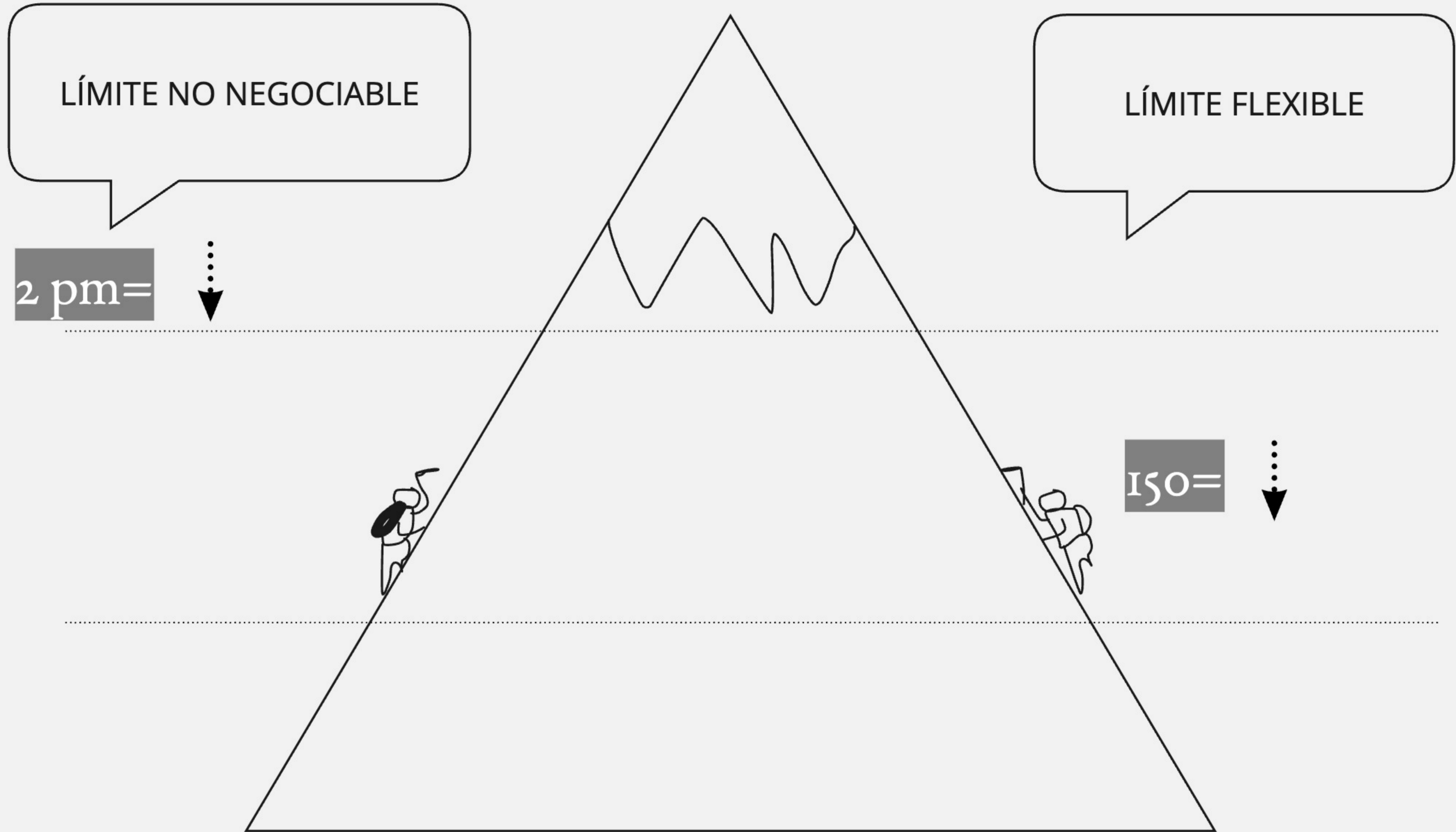
¿Cuál es la decisión que debo tomar?

Resuelve los siguientes anagramas:

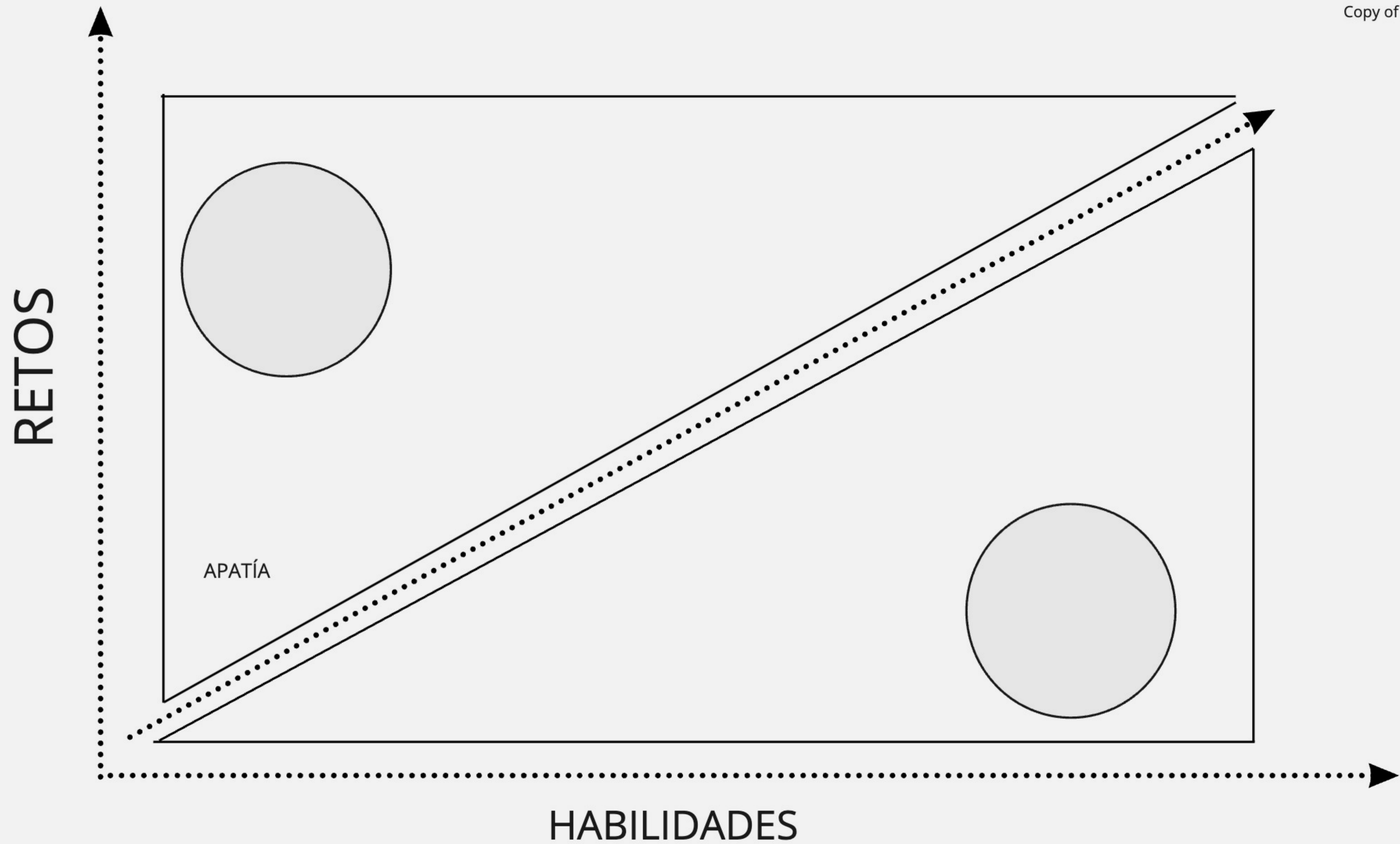
MESA+RUIDO DE ANIMAL: **AULLIDO**

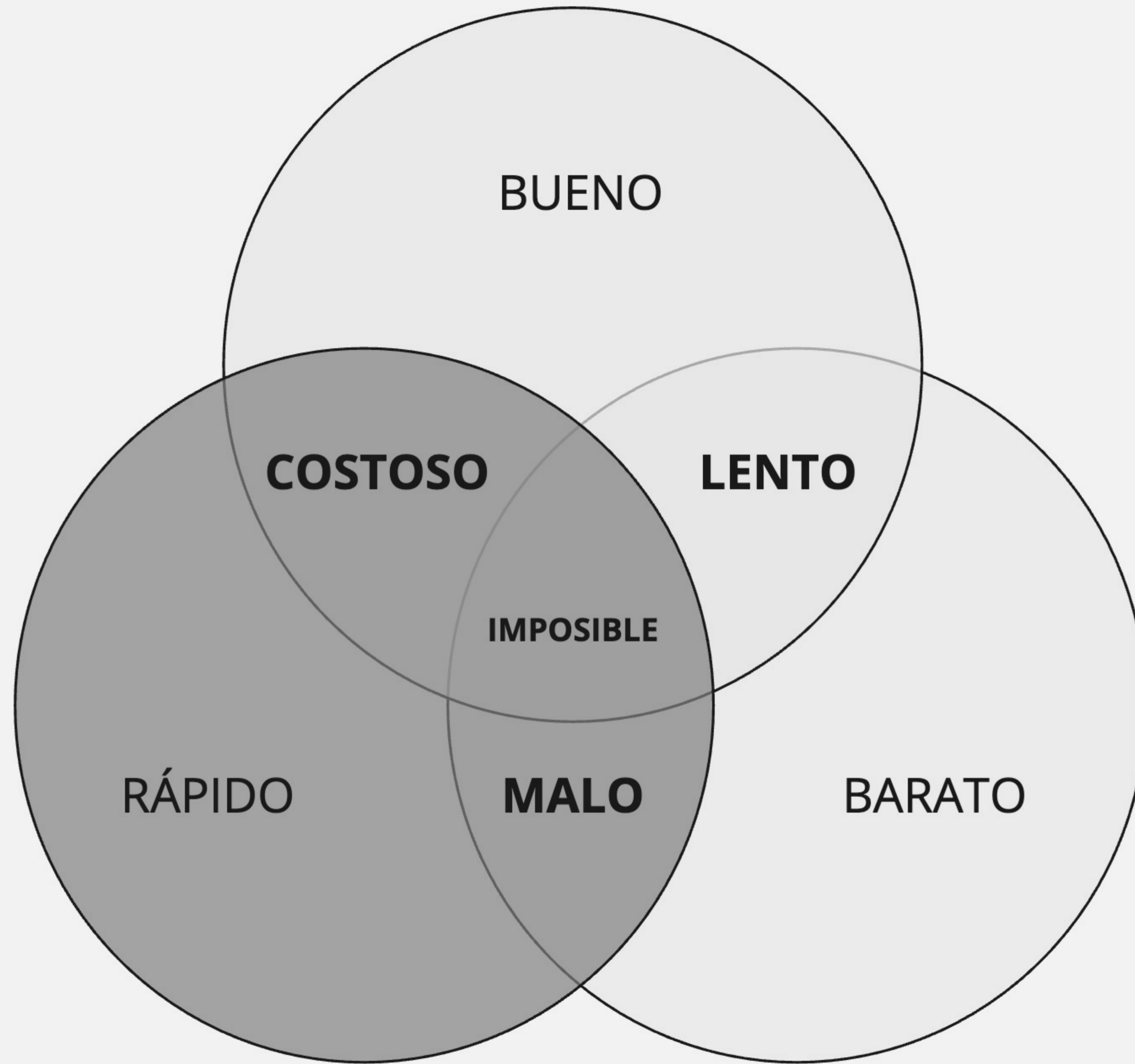
PLATO+ PARTE DE FLOR:

Ahora escribe tu decisión:

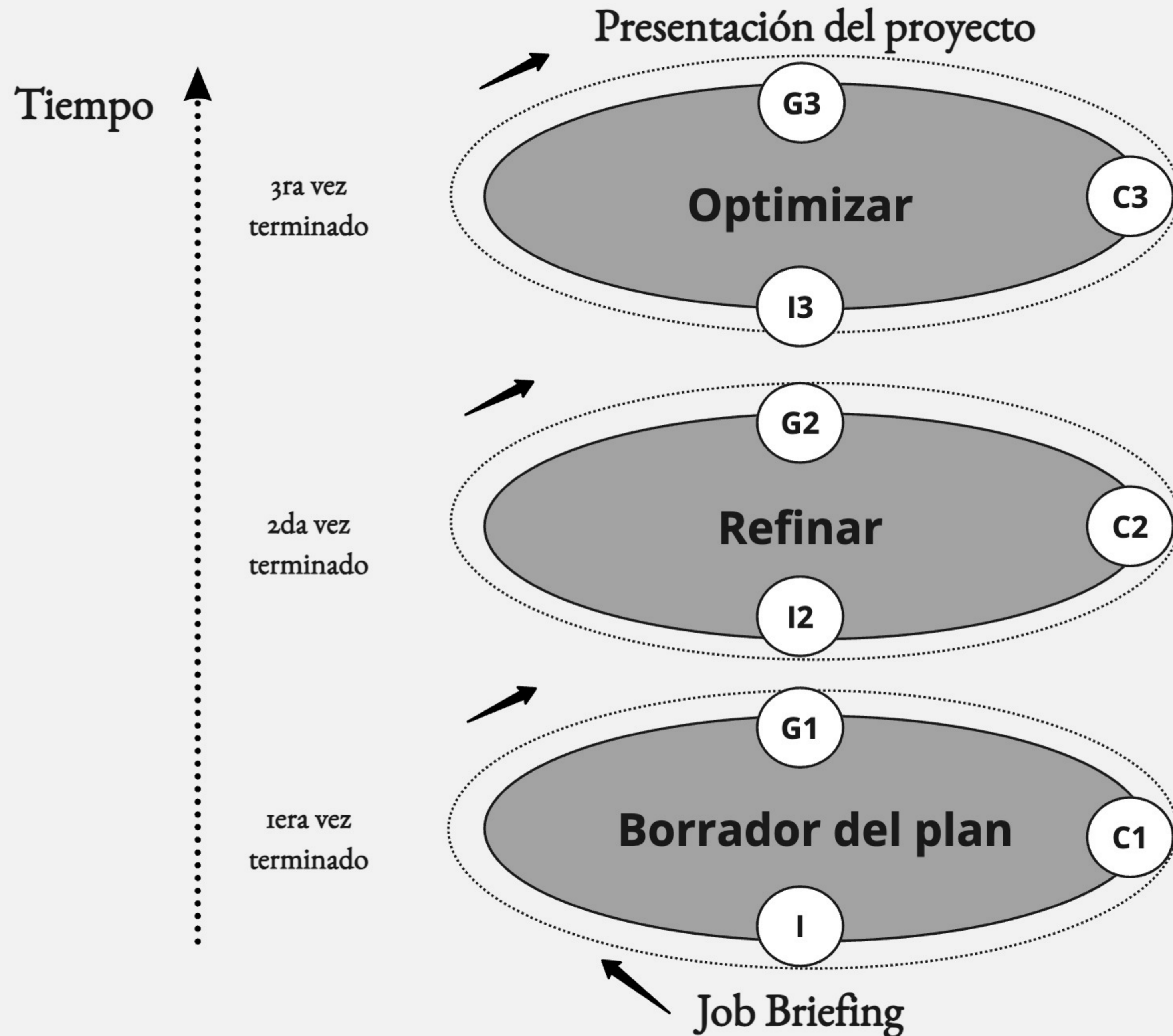


Las 2 variaciones de Stop Rule: el límite no negociable es subir a las 2 pm, pero si mi ritmo cardiaco es de 150 a las 2 pm, entonces puedo subir hasta las 3 pm





Bueno, barato y rápido, solo puedes escoger 2



G= Recolectar ideas
C=Consolidar conceptos
I= Implementar

A beautiful thing is never perfect

Marketing · Audience · Insights · Intelligence · User · Strategy

The decision Book: fifty models for strategic thinking