



**Cámara Mexicana de la
Industria de la Construcción**



Instituto de Capacitación de
la Industria de la Construcción®



Instituto Tecnológico
de la Construcción



Reunión **Nacional** 2024

GERENTES . AFILIACIÓN . CAPACITACIÓN

Juntos Construimos un futuro más Fuerte

15 y 16 de octubre de 2024 | Ciudad de México



Reunión
Nacional
2024

GERENTES . AFILIACIÓN . CAPACITACIÓN

OBJETIVOS SMART

Lic. Maribel Canseco Méndez

Gerencia de Calidad y Normatividad en Capacitación



INTRODUCCIÓN

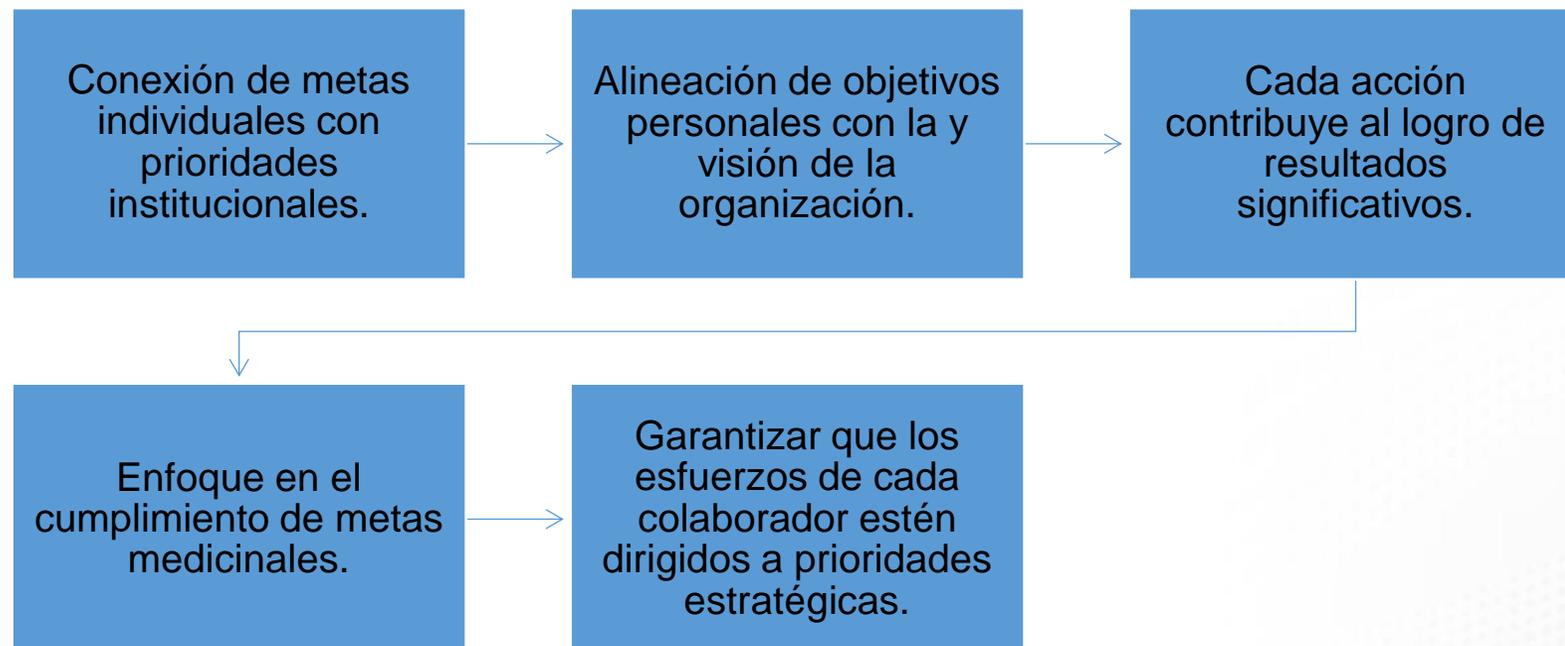
Los objetivos SMART son una metodología ampliamente utilizada en la gestión empresarial para establecer metas claras, medibles y alcanzables. Este enfoque permite definir con precisión lo que se desea lograr, lo que facilita el seguimiento del progreso y asegura que los esfuerzos estén alineados con las metas estratégicas de la organización.

En el contexto del ICIC , establecer objetivos SMART resulta especialmente relevante, ya que la institución busca optimizar constantemente la capacitación, el adiestramiento y la productividad.



La definición de objetivos claros no solo mejora la planificación y ejecución de los proyectos, sino que también permite a los equipos trabajar de manera más eficiente y coordinada.

A través de esta metodología, cada colaborador (a):



S

ESPECÍFICO

Establece objetivos concretos que **no dejen lugar a la ambigüedad.** debe estar claro y bien definido,



M

MEDIBLE

Define qué método vas a utilizar para evaluar la evolución de tus metas. **Realiza ajustes a lo largo del camino.** Poder cuantificarse o evaluarse



A

ALCANZABLE

Planea metas realistas. Cumplir tus objetivos depende de elegir algo que sea posible y realizable. posible de lograr con los recursos y capacidades disponibles.



R

RELEVANTE

Piensa qué beneficio te brinda el objetivo que has elegido. **Alínealo con tus planes a largo plazo.** Prioridades y metas de la organización



T

SUJETO A UN
PLAZO TEMPORAL

Elige una fecha para su concreción. Esto te permitirá medir su éxito. Ayuda a generar urgencia y enfoque.



EJEMPLO:

"Incrementar las ventas del servicio de certificación profesional en un 15% enfocándonos en los sectores de construcción y manufactura, mediante campañas dirigidas a empresas con más de 100 empleados, en los próximos 6 meses

Específico

Medible

Alcanzable

Relevante

Tiempo

tiene las capacidades y recursos necesarios para aumentar las ventas en un 15%.

está alineado con las prioridades de mercado del ICIC, centrándose en sectores clave.

EJERCICIO1. IDENTIFICA CADA CARACTERISTICA SMART DE LOS SIGUIENTES EJERCICIOS:

1. Capacitar a 20 empresas en servicios de certificación dentro de los próximos seis meses, asegurando que el equipo de ventas realice al menos 10 reuniones virtuales mensuales con clientes potenciales.
2. Vender 30 cursos de capacitación e-learning a empresas afiliadas a la CMIC antes de finalizar el segundo trimestre del año, asegurando al menos una venta por semana.
3. Aumentar las ventas de servicios de e-learning en un 20% dentro de los próximos 4 meses, estableciendo como plazo máximo el 30 de junio de este año para cumplir el objetivo.

Específico

Medible

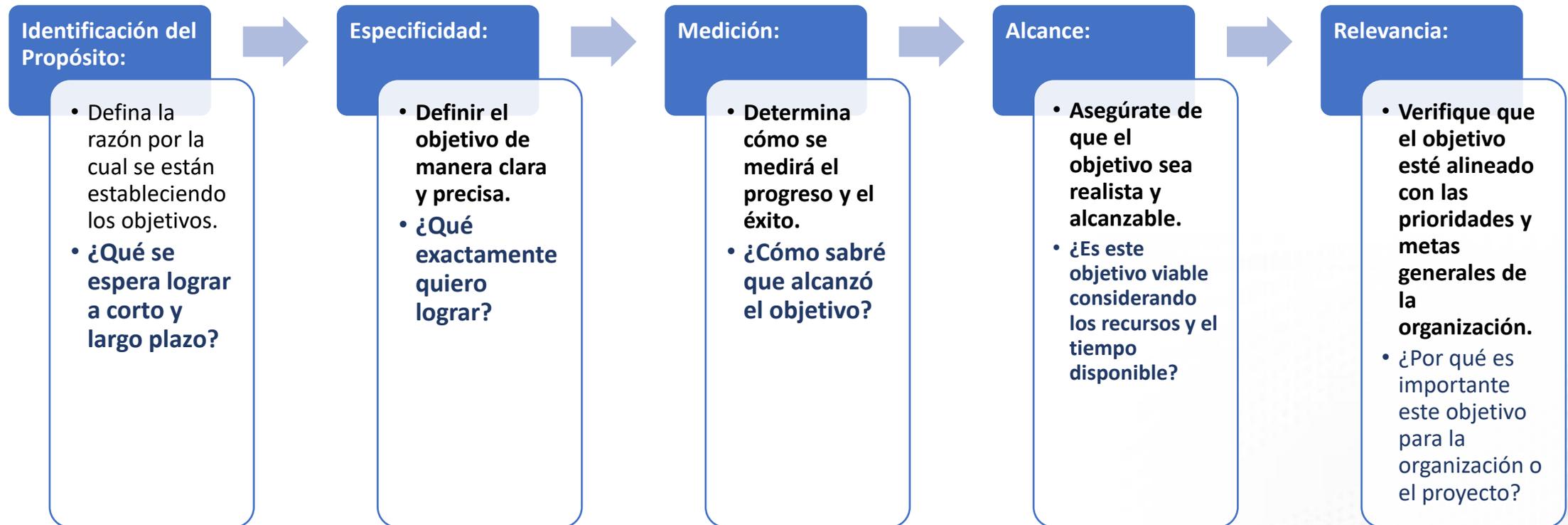
Alcanzable

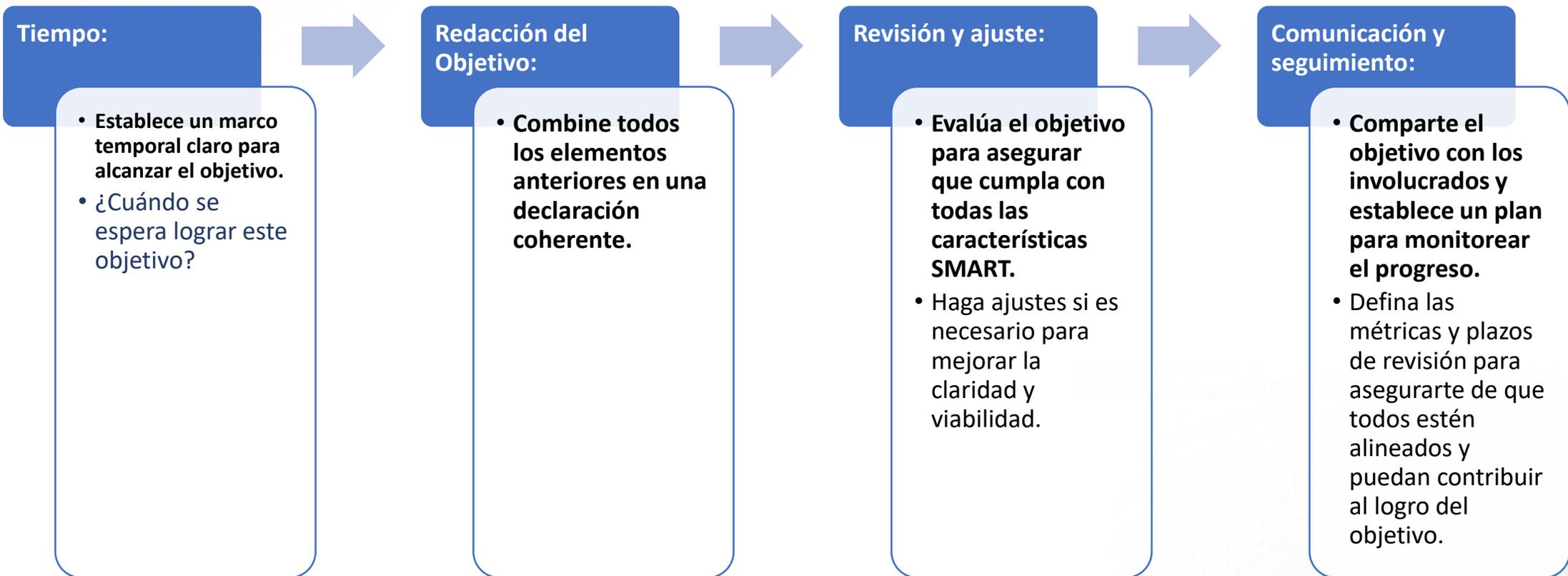
Relevante

Tiempo

Proceso de Elaboración de Objetivos SMART

La elaboración de objetivos SMART requiere de un proceso estructurado que parte del análisis de la situación actual.





Errores Comunes en la Definición de Objetivos

Los objetivos mal definidos conducen a la frustración y al bajo rendimiento. Identificar estos errores y aprender a evitarlos permite a los participantes mejorar la calidad de sus metas y aumentar la probabilidad de éxito

- **Ambigüedad:**
 - **evitar objetivos vagos que dificulten el seguimiento y la evaluación.**
- **Expectativas no realistas:**
 - **evitar objetivos inalcanzables o demasiado optimistas.**

Plazos poco claros:

establecer tiempos adecuados para la consecución de los objetivos

NOMBRES: _____

DELEGACIÓN: _____

FECHA: _____

EJERCICIO 2: REDACTA UN OBJETIVO SMART PARA CADA UNO DE LOS SERVICIOS:

1. Incrementar las ventas del servicio de certificación
2. Incrementar las ventas del servicio de cursos de E-learning
3. Incrementar las ventas del servicio de Capacitación empresarial a la medida
4. Incrementar las ventas de servicio de FIC

Implementación y Seguimiento de Objetivos SMART



OBJETIVO

para definirlo hazte la pregunta
"¿Qué quiero lograr?"



RESULTADO CLAVE

mide su evolución con la pregunta
"¿Cómo voy a alcanzarlo?"

Los Resultados Clave, por su parte, nos permiten monitorear efectivamente cuán bien estamos llegando a cumplir aquello que nos propusimos.

"Aumentar en un 30% las ventas de capacitación empresarial a la medida en el sector de la construcción en los próximos 6 meses, desarrollando un programa enfocado en técnicas de construcción sostenible y promoviendo la oferta en ferias de construcción y eventos de la industria."

RC1: Investigación de mercado

RC2: Desarrollo de Propuestas Personalizadas

RC3: Networking en la Industria

RC4: Marketing de Contenidos

RC5: Ofertas de Lanzamiento

RC6...

QUÉ HACER

1. Investigación de mercado:	<p>Realizar una encuesta dirigida a 50 medianas empresas del sector de la construcción, enfocándose en identificar sus necesidades de capacitación específicas, desafíos y áreas prioritarias.</p>
2. Desarrollo de Propuestas Personalizadas:	<p>"Crear un formato de propuesta adaptable que incluya secciones sobre análisis de necesidades, objetivos de capacitación y resultados esperados. Preparar al menos 5 propuestas personalizadas en los primeros 3 meses."</p>
3. Networking en la Industria:	<p>Asistir a 4 ferias o conferencias de la industria de la construcción en los próximos 12 meses, distribuyendo folletos informativos sobre la oferta de capacitación y estableciendo contactos con posibles clientes.</p>
4. Marketing de Contenidos:	<p>Publicar un artículo mensual sobre temas relevantes para la capacitación en la construcción, como "Mejores Prácticas en Seguridad en la Construcción", y compartirlo en plataformas de redes sociales</p>
5. Ofertas de Lanzamiento:	<p>Lanzar una promoción especial durante los primeros 3 meses que ofrecerá un % de descuento en la primera capacitación para nuevas empresas que firmen contrato.</p>
6. Demostraciones gratuitas:	<p>Organizar una sesión de capacitación gratuita (conferencia) de 2 horas sobre "Normativas de Seguridad en la Construcción" en un lugar centralizado o en línea, invitando a 10 empresas locales a participar.</p>
7. Estudios de Caso y Testimonios:	<p>Recopilar al menos 3 estudios de caso de empresas que hayan utilizado los servicios de capacitación, mostrando resultados tangibles (testimoniales)</p>
8. Seguimiento Proactivo:	<p>Establecer un sistema de seguimiento semanal para contactar a 10 empresas potenciales, utilizando un enfoque de correo electrónico y llamadas telefónicas para mantener el interés (evitar dejar mensajes)</p>



Reunión
Nacional
2024



Juntos Construimos un futuro más Fuerte

GERENTES . AFILIACIÓN . CAPACITACIÓN

GRACIAS

CONTACTO

LIC. MARIBEL CANSECO MENDEZ

Canseco.Maribel@icic.org.mx

5551022044

