



De la Calidad al Plan Estratégico

Cómo integrar la ISO 9001 en el Plan
Estratégico para la continuidad del negocio

Jornada Informativa



- **Mi empresa necesita tener las ideas claras y mejorar las ventas** de forma sostenible y que la crisis no le afecte tanto. Debemos incorporar nuevas herramientas como el comercio electrónico.
- **La Dirección está cansada de la ISO.** Si pudiera , la dejaría estar.
- **La ISO nunca es prioritaria.** Los Directivos ven la ISO como papeles que no ayudan al management.

Utilizar la ISO para la estrategia

“Coge la próxima ola antes que te coja a ti”

¿De qué vamos a hablar?

¿Qué nos puede aportar la ISO 9001 a nivel Estratégico?	10:15	Conceptos básicos Correspondencia ISO 9001 y un Plan Estratégico
¿Cómo convertir la ISO 9001 en nuestro Plan Estratégico? Implantación del método “ISSO+”	10:35	Herramientas y aplicación práctica de cómo convertir la ISO en el Plan Estratégico
Coffe - Break	10:55	
Aplicación de la metodología en las empresas de los asistentes.	11:05	Feed Back

¿Qué es la calidad? → Satisfacción del cliente



Cliente



Proposición de valor

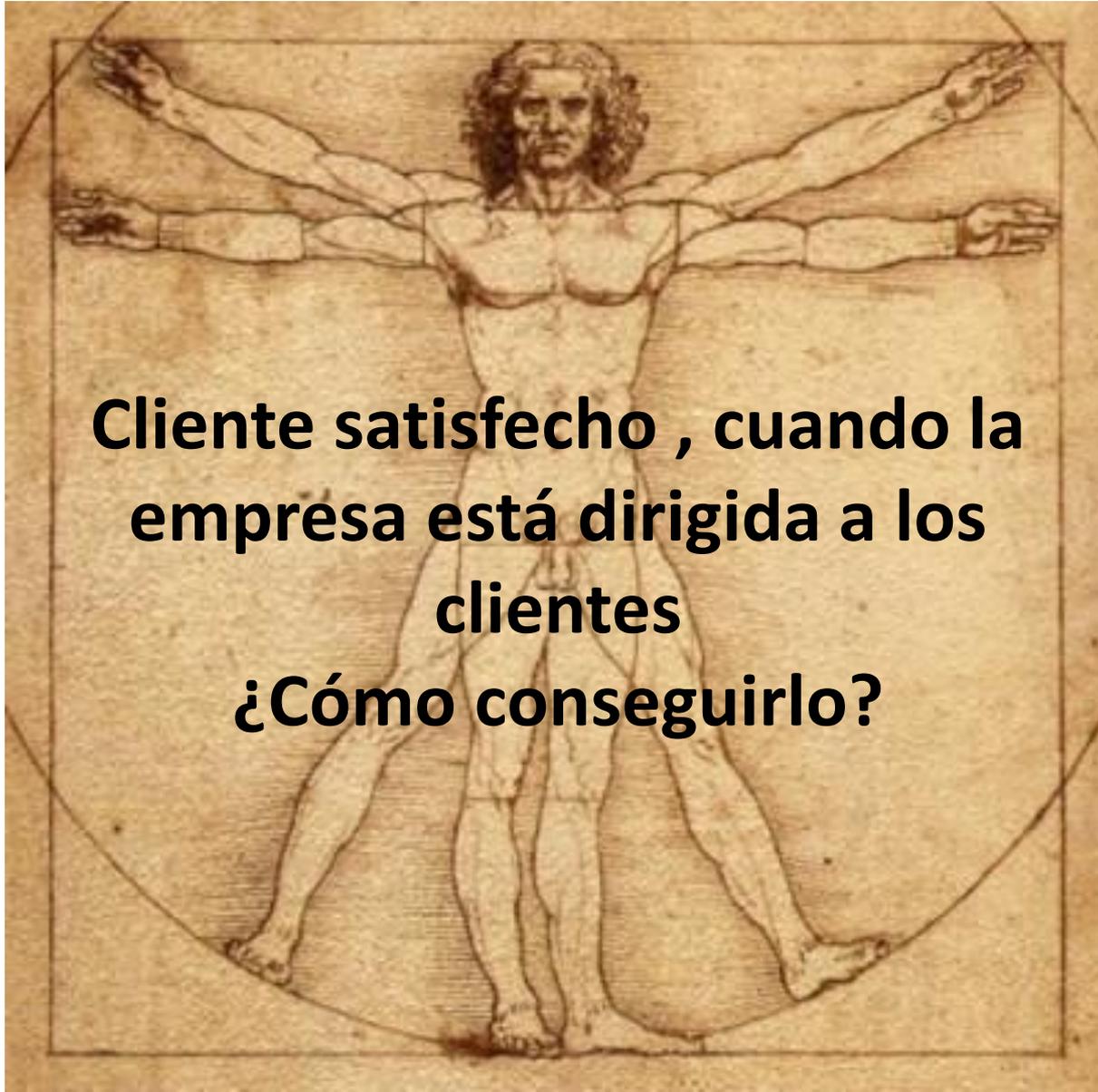


Mercado



Internacionalización

ESTRATÉGIA
o HOJA DE
RUTA



¿Qué planta compraría el cliente?

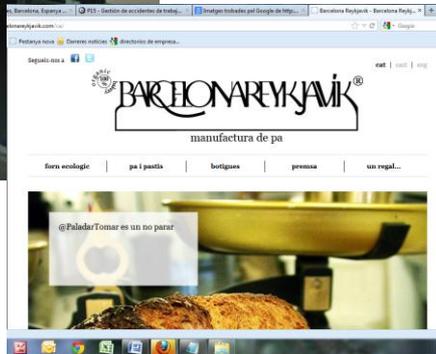


¿por qué?

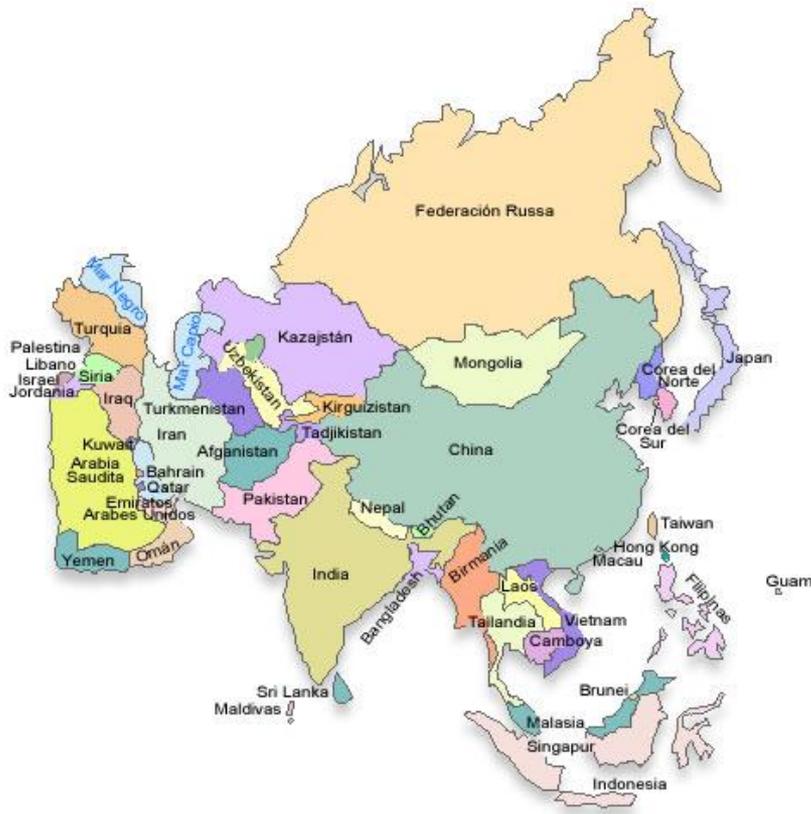
¿Qué empresa es mejor?



¿por qué?



¿dónde compramos?



Optimización Departamento
compras

¿dónde vendemos?



Diversificación de mercados =
menos riesgo de crisis



La estrategia es la hoja de ruta a largo plazo para obtener resultados económicos sostenibles y suficientes:
(ventajas competitivas + capacidades + recursos + **crear valor y satisfacer las necesidades de los grupos de interés**).



El plan estratégico es un documento que reflejan cual será la estrategia a seguir en el corto, medio y largo plazo



MISIÓN, VISIÓN VALORES
PLAN DE MARKETING
PLAN FINANCIERO
PLAN DE RECURSOS HUMANOS
PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL
PLAN DE OPERACIONES



- **MISIÓN, VISIÓN VALORES**
 - RESPONSABILIDADES DE LA DIRECCIÓN
- **PLAN DE MARKETING**
 - REQUISITOS CLIENTE, DISEÑO, PRESTACIÓN DEL SERVICIO
- **PLAN FINANCIERO**
 - RECURSOS
- **PLAN DE RECURSOS HUMANOS**
 - RECURSOS HUMANOS
- **PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL**
 - COMPRAS – PRESTACIÓN DEL SERVICIO
- **PLAN DE OPERACIONES**
 - PRODUCCIÓN O PRESTACIÓN DEL SERVICIO

¿Cómo convertir la ISO 9001 en nuestro
Plan Estratégico?

Implantación del método “ISSO+”

¿Dónde aplicamos sobretodo las técnicas de la ISO?

PLAN DE
MÁRKETING

**Gestión de la
Calidad**

PLAN
FINANCIERO

PLAN DE
RRHH

Procesos estratégicos

PLAN DE
MÁRKETING

PLAN COM.
INTERN.

PLAN COM.
INTERN.

PLAN DE
OPERACIONES

PLAN COM.
INTERN.

Procesos clave

¿podemos usar más las técnicas ISO?

Actuar

¿Cómo mejorar la próxima vez?

- ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS
- REUNIONES PARA DETECTAR PRIORIDADES Y OPORTUNIDADES DE MEJORA

- REGISTROS
- INDICADORES
- ACTAS

¿Las cosas pasaron según lo planificado?

Verificar

Planificar

¿Qué hacer? ¿Cómo hacerlo?

- MISIÓN, VISIÓN Y VALORES
- OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

- PLAN DE MARKETING
- PLAN FINANCIERO
- PLAN DE RECURSOS HUMANOS
- PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL
- PLAN DE OPERACIONES

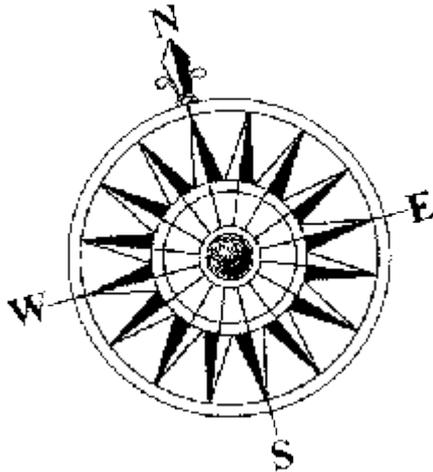
Hacer lo planificado

Hacer



La **misión** de la empresa es la respuesta a la pregunta , ¿para qué existe la organización?

La **visión** de la empresa es la respuesta a la pregunta, ¿qué queremos que sea la organización en los próximos años?



¿La tenemos? ¿Es actual?



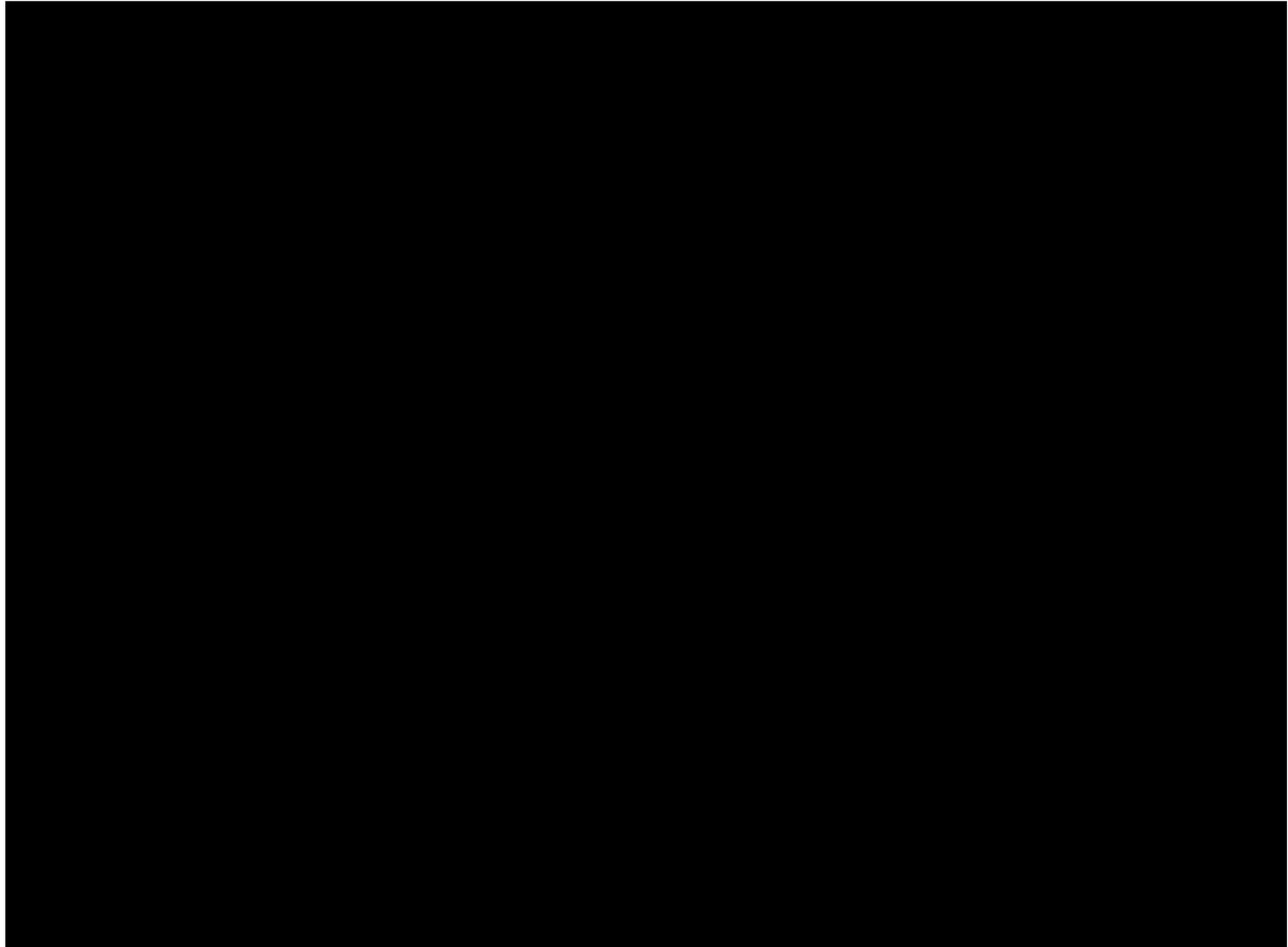
Nosotros aplicamos técnicas ISO; tu conoces la organización



Definición, aprobación e implantación



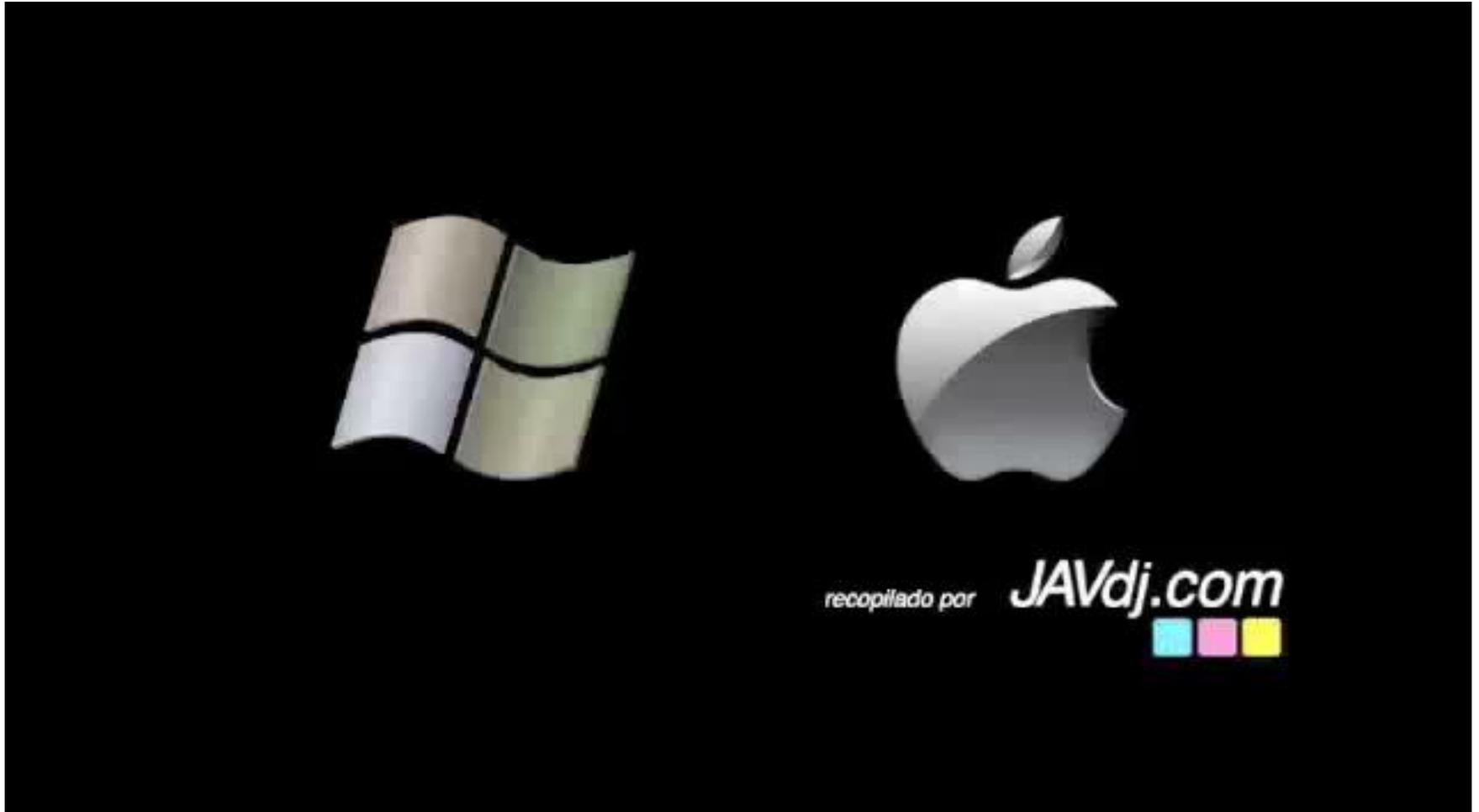
Integrar la misión / visión en el Manual o la Política de Calidad



El Plan de marketing tiene que aportar herramientas.

2. Plan de Márketing

Para tener clientes contentos, debemos debemos aportar algo diferente





Para ello es imprescindible un plan de marketing que contenga información sobre:

- Segmentación de los mercados.
- Selección de mercados.
- Análisis de la competencia.
- Análisis del entorno.
- Auditoría de marketing.
- Posicionamiento de valor.
- Etc.

Pilares del Plan Financiero

- Estudio de los costes y de la situación actual
- Asegurar la viabilidad económica del plan estratégico
- Indicadores financieros de todos los procesos
- Seguir el plan y tomar decisiones.

Apoyo al departamento financiero y/o gerencia

- Tenemos una hoja de ruta anual (presupuesto)?
- Planificamos el cierre de cuentas anuales en función de nuestra previsión?
- Sabemos que producto financiero nos interesa?

Abrir mercados

El comercio internacional nos permite ser más inmunes a crisis de mercados locales.

Debe tener en cuenta:

- ¿Por dónde empezamos?
- ¿Qué requisitos debemos cumplir?
- ¿Cómo nos implantamos en el exterior?
- 5PL: Logística y distribución
- Plan de marketing digital.
- Poner precios de exportación de un producto o servicio.
- Gestionar todos los documentos de una operación de exportación / importación.

Aumentar proveedores

Comprar fácil y rápidamente en origen, puede optimizar las compras y reducir los costes.

Debe tener en cuenta:

- ¿Qué necesitamos?
- ¿A quién podemos comprar?
- Especificaciones de compra detalladas
- 5PL: Logística y distribución
- Recepción de las compras
- Valorar figuras como operaciones de Perfeccionamiento Activo y Pasivo.

Aplicación de la metodología en las empresas de los asistentes.

¿Qué sectores / empresas estamos presentes?

Método ISSO+ = EMAS + conocimiento interno

Vista sin compromiso: detección de las necesidades



Adaptación del método a cada caso



Aplicación del método





Contacta en:



Jordi Gabarró

jgabarro@emasconsultors.com

Mobil 654 555 145

www.emasconsultors.com