



# Planeación Estratégica 2025

---

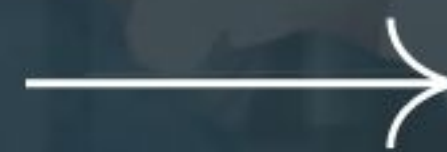


**INFOCUS®**  
BUSINESS EVOLUTION



A man in a dark blue shirt is standing and presenting to a group of four people seated around a table in a modern office. He is pointing at a whiteboard. The room has large windows and another whiteboard with charts in the background.

# Planeación



# Presupuesto

# Planeación

1



2



3



4



5

## Entendimiento con el Director:

- Definir la visión, los proyectos prioritarios, las metas, los retos que identifica y elegir quiénes van a participar en la planeación y lo que espera de cada persona.

## Reunión con C- Level:

- Se presenta la visión de Dirección, se hace un ejercicio de gratitud para destacar lo bien hecho de este año de cada persona, se eligen los proyectos a trabajar y se declaran los principales retos así como las expectativas para cada área.

## Sensibilización:

- **Sesión de sensibilización con el método del caso:** El objetivo de esta sesión es servir de sensibilización para que de ahí los “como” fluyan mejor.
- **Caso Barbie:** Es un caso que explora como una marca y un producto que estaba en el borde de desaparecer logra darle la vuelta y causar sensación a través de estrategias muy precisas.

## Sesión de Estrategias:

- **Sesión de estrategias generales con cada área:** Es una sesión por área, desde la sesión 2 se define lo que se espera de cada área, el resultante de esta sesión se debe presentar a Dirección General al final.

## Presentación Final:

- Cada área realiza su presentación a Dirección General y para todos.
- Aquí se realiza el cierre de la planeación.



**INFOCUS**  
BUSINESS EVOLUTION

# Presupuesto



## Entender números:

- Reunión con Administración y Dirección para entender sus números y como llevan la información (se tiene que hacer un corte de caja 2024, esto lo hace la empresa nosotros les enseñamos como y se hace el formato)

## Reunión con C- Level:

- Para enseñarles como es un presupuesto y ahí se deja la tarea para que cada uno pueda hacerla.
- La tarea es que hagan el corte de caja de cada presupuesto de área asignado (este se define en la sesión 1) y que establezcan la propuesta de metas de ingreso si aplica (de acuerdo a lo visto en la sesión 2 de planeación)

## Seguimiento y borrador:

- Después de dar seguimiento a la tarea se tiene una sesión para revisar el borrador logrado una vez que todos hayan hecho la tarea.

## Afinación y presentación:

- Se afina el presupuesto con Administración y se presenta con Dirección general



**INFOCUS**  
BUSINESS EVOLUTION

## Experiencia en capacitación en PyMes, diversificación y desarrollo de negocios.

- Licenciada en Comercio Internacional.
- Maestría en Desarrollo de Inteligencia Emocional.
- Programa Dirección de Servicios, Ipade Business School.
- Programa de Dirección Empresarial por ICAMI.
- Miembro activo docente y mentor en instituciones de desarrollo empresarial como ICAMI, IDEM, Universidad TecMilenio, Sinaloa Emprende y Cámaras Empresariales.
- Experiencia en análisis de:
  - Datos comerciales.
  - Research y business trends.
  - Customer Experience.
  - Customer Centricity.
- Diseño de contenidos de aprendizaje y plataformas E-learning.
- Publicaciones: Los arquetipos de vendedores y ¿cómo regresar con mi ex, mi ex cliente?

# Inversión

## \$46,120 + IVA

- A cubrirse en **3 facturas**, 50% de anticipo para iniciar, 25% al finalizar diseño de estrategias y borrador de presupuesto y 25% de finiquito al presentar planeación y presupuesto a Dirección.
- Duración total de 4 semanas, de 2 a 3 reuniones por semana.
- **No incluye** renta de espacio ni aperitivos en caso de requerirse.
- Capacidad de atención a 10 empresas por temporada.



Quiero participar  
[667 502 6298](tel:6675026298)

[hazlosimple@infocusconsultores.com](mailto:hazlosimple@infocusconsultores.com)



**INFOCUS**<sup>®</sup>  
BUSINESS EVOLUTION

[infocusconsultores.com](http://infocusconsultores.com)