



# Planeación Estratégica 2026

---



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

# Pilares de Nuestra Metodología

## **Future thinking (Bob Johansen, Karen Zeolla)**

**Método aplicado para promover la visión y pensamiento de futuro**

- Recoger la evidencia de cambios.
- Anticipar los escenarios.
- Definir visión con sentido.

## **Inteligencia Colectiva (Pierre Lévy)**

**Método utilizado para la colaboración**

- Contraste de ideas.
- Participación y sentido de pertenencia.
- La respuesta está en el equipo.

## **Rueda de Futuro (Jerome Glenn)**

**Método enfocado a una lluvia de ideas organizada y secuencial**

- Pensamiento secuencial de acciones.
- Pensamiento ramificado de consecuencias.

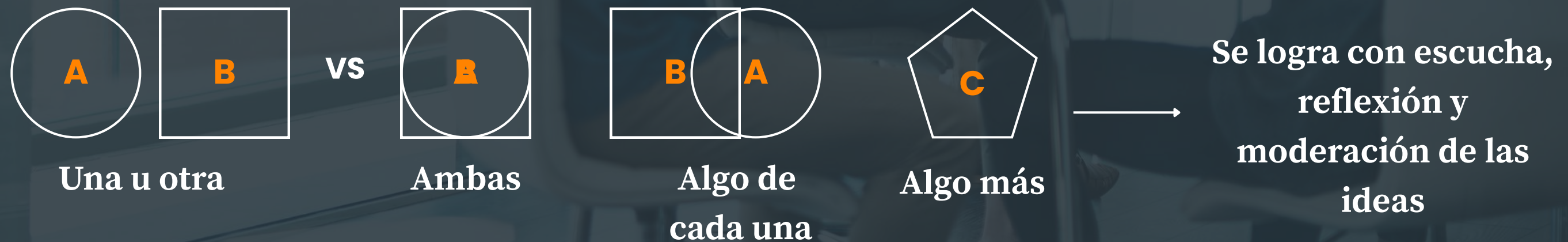
# Pilares de Nuestra Metodología

La finalidad de nuestra metodología es aumentar la capacidad de visión, anticipación y reflexión.

Por tanto el mayor entregable es el proceso de aprendizaje

Por que solo las personas que están dispuestas a aprender, aprenden a preguntarse y así planifican con una mente de futuro todos los días

**Cuando creamos solos vs cuando creamos juntos**



# Objetivo y Entregables

## Presentación/Planeación:

- **Visión Estratégica a 3 años: Lista de Declaración de Objetivos.**
- **Proyectos Eje a 3 años y su alcance año 1, 2 y 3.**
- **Ideas y propuestas por área con enfoque a Proyectos Eje principales.**
- **Análisis y configuración de como debe ir el presupuesto 2026.**

# Etapas del Modelo

## 1 Introspección del punto de partida

### 1.1 Kickoff General

- Presentar metodología e itinerario de sesiones.

### Entre Sesión 1.1 y Sesión 2.1

- Seguimiento para la elaboración de la presentación de cierre 2025.

### 1.2 Reunión de análisis y cierre año anterior (2025).

- Agradecer y reconocer los logros.
- Compartir los miedos y desafíos.
- Analizar la evidencia del aprendizaje y las necesidades.

## 3 Sensibilizar la base de inspiración para impulsar el cambio

- Capacitación con el método de caso, para alinear la conversación y desafíos.
- Inspirar ideas con inteligencia colectiva.
- Caso Barbie.

## 2 Imaginar el futuro, declarar historia

- Alinear el equipo hacia un mismo punto "Visión".
- Delinear los Ejes estratégicos para llegar ahí.
- Establecer compromisos y Gestión de cambio.

## 4 Delinear el camino, planeación estratégica

### 4.1 Reunión para análisis y planteamiento de presupuesto.

- Análisis de comparativa de ingresos vs años anteriores y vs presupuesto del año, por canal, tipo de producto o zona.
- Análisis y configuración de como debe ir el siguiente presupuesto.

### 4.2 - 4.3 Reuniones de detallado de plan estratégico.

- Definir los indicadores, metas de los Ejes estratégicos.
- Diseñar las principales actividades y el inicio de cada proyecto de la planeación.
- Retroalimentación para generar la presentación final.

## 5 Presentación final

### Entre Sesión 4.3 y Sesión 5.1

- Seguimiento y revisión de presentación final.

### 5.2 Presentación Final

- Gerentes presentan su planeación y reciben retroalimentación.
- Generar el plan y herramientas de seguimiento a la planeación anual.



**Eva Saiz**  
Facilitador

## 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?