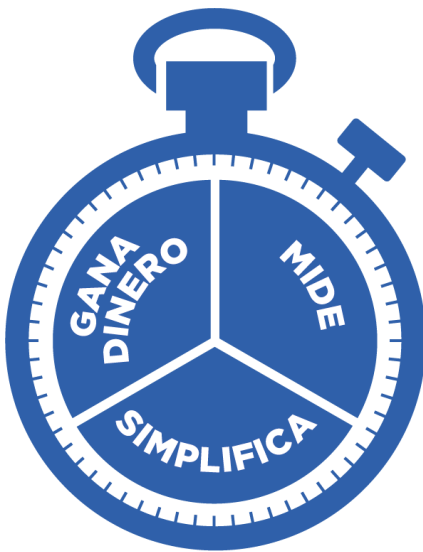


Álvaro Navarrete

Convierte tu Pyme en una Super Pyme y gana más con menos esfuerzo

#E8. Mapa de Stakeholders: Mejorando la toma de decisiones.



- Identifica nuestro mapa de relaciones.
- Mejora fuertemente el ciclo de planificación.
- Fomenta relaciones más sólidas entre el equipo.
- Consigue mejores resultados gracias a las alianzas.

ÁLVARO
NAVARRETE
SUPER PYME



Un *stakeholder* es cualquier persona, grupo o entidad que tiene un interés o preocupación en una empresa o proyecto. Estos interesados pueden incluir accionistas, empleados, clientes, proveedores, reguladores, grupos comunitarios y otros que, de alguna manera, se vean afectados por la empresa o proyecto.



El objetivo de este ejercicio en equipo es identificar y comprender a los distintos interesados en un proyecto o empresa y crear un mapa de stakeholders para organizarlos y entender sus objetivos, necesidades y expectativas.

1. **Selecciona un proyecto** o empresa específica para trabajar.
2. **Escoge a los integrantes del grupo** cuidadosamente. Deben ser proactivos y tener una buena visión general del mercado y de la empresa.
3. **Divide al grupo en equipos pequeños** de 3 a 5 personas. Pide a cada equipo que identifique a los distintos interesados en el proyecto o empresa, incluyendo tanto a los interesados internos como externos.
4. **Pide a los equipos que organicen** a los interesados por categorías en un mapa de *stakeholder*, por ejemplo, categorías de alta influencia, categorías de alta preocupación y categorías de baja influencia y baja preocupación.
5. **Pide a los equipos que identifiquen los objetivos**, necesidades y expectativas de cada grupo de interesados.
6. Finalmente, **pide a los equipos que presenten y comenten** cómo esta información puede ayudar a la empresa o proyecto a tomar decisiones estratégicas más informadas y a mejorar la gestión de sus *stakeholders*.

TIEMPO SUGERIDO: 2 horas, incluyendo la lluvia de ideas, la creación del mapa y la presentación al grupo. El tiempo puede variar en función de las necesidades y objetivos específicos de cada equipo.



MÉTODO MSG

**MIDE, SIMPLIFICA Y
GANA DINERO**

**Sistematizo tu negocio
antes de 90 días**
gracias a mi método
en **TRES pasos:**



Si este ejercicio te ha parecido útil, ¡te va a encantar lo que te espera en mi página web!

Está repleta de consejos prácticos, ejemplos y estrategias que he desarrollado con mis clientes durante los veinte últimos años y que te ayudarán a convertir tu Pyme en SUPERPYME.

¿A qué esperas para seguir creciendo?

Recuerda siempre el poder del once, porque uno más uno, no son dos, sino once 😊



Contacta conmigo si quieres formar parte de ese 3 % de empresarios que además de ganar dinero, también tienen tiempo para disfrutar gastándolo.

alvaronavarrete.com