



Metodología de **Diagnóstico Organizacional.**

La información correcta, la que es realmente necesaria.

La mayoría de las empresas desconoce su situación actual y eso las deja totalmente a ciegas frente a un escenario que no deja de complicarse.

Algunas ni siquiera consideran importante conocer sus capacidades y debilidades, otras sobreestiman las percepciones de sus líderes -debido principalmente a ciertos sesgos cognitivos-, y otras más se basan en análisis convencionales que tienden a enfocarse en los resultados (un ambiente laboral conflictivo es lo que se ve del problema), y no en lo que genera esos resultados (entre otros factores, el logro del compromiso emocional del colaborador con sus actividades)

Sin un diagnóstico correcto sencillamente no pueden determinar una estrategia, no solo para enfrentar la tormenta, sino para crear condiciones que les permitan seguir navegando y enfilarse hacia el rumbo correcto.



La organización puede parecer sólida por fuera, pero estar ya enferma por dentro, parada peligrosamente y sin saberlo al borde de un precipicio.'

-Jim Collins en su libro: *Cómo caen los poderosos -y por qué algunas empresas nunca se rinden.* Ed. Norma.

A diferencia de los diagnósticos convencionales, la metodología **Right Metrics®** brinda una visión integral, tanto de los factores que impactan los resultados de una empresa, como de los resultados mismos. Permite comprender cuáles son los elementos relevantes y cuáles no, entender las relaciones entre ellos, generar alternativas y elegir las que pueden influir en la resolución y prevención de problemas o en el aprovechamiento de coyunturas.

¿Cómo logran el éxito sostenido las empresas más fuertes del planeta?

Right Metrics® se basa en resultados de investigaciones de la Organización Gallup, Great Place to Work, Pacific Center for Leadership, Jim Collins, Mihály Csíkszentmihályi y los factores WES entre otras fuentes científicas.



Ayuda efectiva para tomar decisiones acertadas.

Right Metrics© cuenta con tres módulos:

- Diagnóstico Organizacional.
- Fortaleza del equipo de ventas.
- Opiniones de los clientes.

Las encuestas se aplican vía internet. Se puede acceder a la herramienta desde una PC, tableta o teléfono celular. No es necesario descargar ningún software.

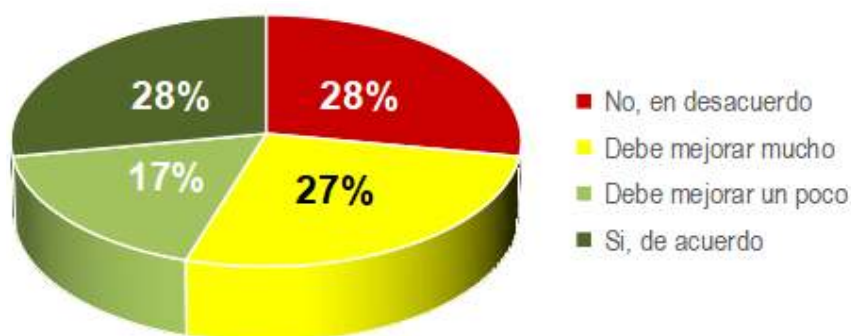
EJEMPLO DE REPORTE DE LA ENCUESTA RIGHT METRICS©

Para proyectos de aceleración del TEC de Monterrey.

	Categoría		Dominio		Dimensión	
CAUSALES	Colaboradores	81%	Aprovechamiento del talento	67%	Organización enfocada en el desarrollo del talento	
					Puesto de trabajo alineado con el talento	
					Alineación del puesto de trabajo con las 4 pistas del talento de Gallup	
					Alineación del puesto de trabajo con factores de Mihaly Csikszentmihaly	
			Condiciones del lugar de trabajo	82%	Seguridad e higiene	
				91%	Prevención de accidentes.	
			Cantidad y ritmo de trabajo	87%	Cantidad adecuada	
	Ritmo acelerado					
	Directivos	54%	Percepción de la actuación como jefe	59%	Relación con Q12 de Gallup	
					48%	Relación con LNS de Jim Collins
					Procesos	43%
	25%	Relación con condiciones de la metodología BPM.				
	45%	Facilidad en la ejecución				
	39%	Aportación al avance de la empresa				
CONSECUENCIAS	Ambiente laboral	69%	Un lugar donde las personas desean trabajar	69%	Aprovechamiento de los avances tecnológicos	
					59%	Relación con los factores de Great Place to Work
					79%	Relación con factores WES de Moos e Insel
	Desempeño	80%	Percepción de entrega de valor al cliente	81%	Percepción de la ubicación de la empresa en la escala de Jim Collins.	
				78%	Relación con la escala de valores de CALIDAD de Gallup	
			64%	Percepción de la experiencia para el cliente	72%	Relación con la escala de valores de CALIDEZ de Dick & Basu
Calificación general		65%	Experiencia única > Conexión emocional que el nicho sobrevalora			

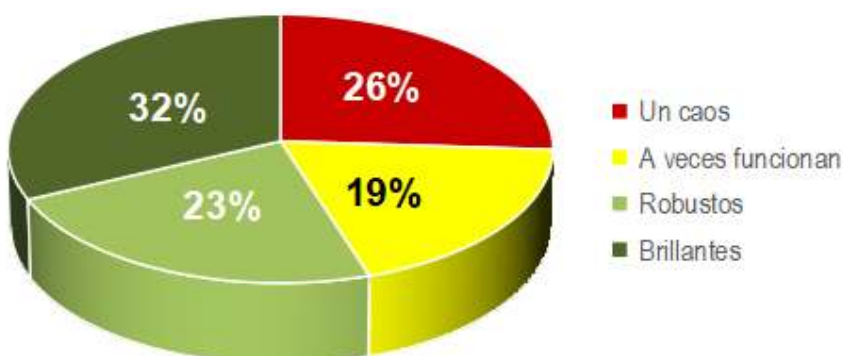
0 - 49%	Urgente
50 - 69%	Atender
70 - 89%	Bien
90 - 100%	Deseable

Enfoque en lo que genera los resultados.



La empresa es un lugar donde las personas **queremos trabajar ...**

Respuestas de los colaboradores de una compañía inmobiliaria.
Mayo del 2024.



Nuestros **procesos de trabajo son ...**

Respuestas de los colaboradores de una distribuidora de autos.
Abril del 2025.

Fortaleza del equipo de ventas.

Visión general del departamento de ventas.

- Desarrollo del talento de ventas.
- Percepción de los directivos de ventas.
- Apoyo de los avances tecnológicos.
- Ambiente laboral del área de ventas.
- Percepción del impacto del área de ventas en los clientes.

Alineación con las características de los vendedores más exitosos del planeta.

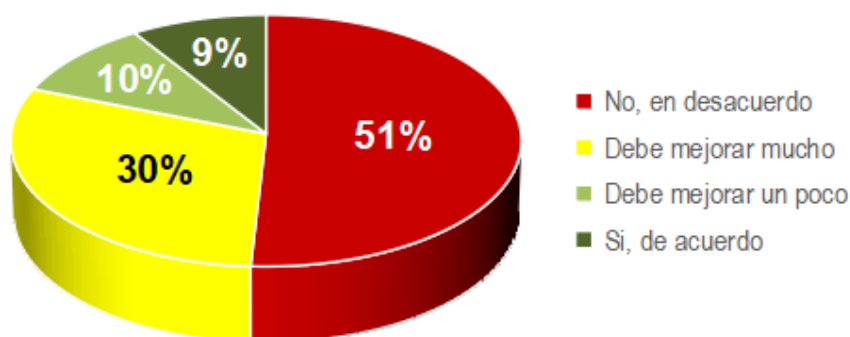
- ¿Qué tan alineado se encuentra el vendedor con esas características?, ¿Cuáles son las actividades del proceso de ventas para las que presenta mayor fortaleza y en cuáles es más débil?

Fortaleza del proceso de ventas.

- ¿El proceso de ventas es formal, específico, detallado y consistente?

Entrega de valor y diferenciación.

- ¿Tenemos la capacidad para entregar a los clientes el conjunto de valores que esperan recibir en forma constante?



Tengo una técnica efectiva para enfrentar la objeción del precio.

Respuestas de los vendedores de una empresa que vende muebles de oficina.
Marzo del 2025.

Capacidad de **acción inteligente** en cada proyecto.



Jesús González dirige **JG Instructores y Servicios** desde 1995. Ha participado en diversos tipos de proyectos de mejora en instituciones como The University of Toyota (California, USA), TEC de Monterrey en México y en Ecuador, UDLA Quito (Ec.), UDLAP, UVM, IEU, UPAEP, BUAP, UAGRO, CONACYT, FIRA-BANCO DE MÉXICO, COPARMEX, CANACO, y en empresas como Nissan, General Motors, Bridgestone, Bureau Veritas, FEMSA y Motorola Mobility LLC. Sus intervenciones lo han llevado a todo México, a varias ciudades de USA, a todos los países de Centroamérica, a Venezuela, Colombia, Ecuador y Puerto Rico.

La metodología **Right Metrics**® fue desarrollada por Jesús y se usa en diversos tipos de programas de apoyo a las empresas que brinda el TEC de Monterrey, en donde es mentor de negocios.

Nuestra **nota curricular** incluye un listado de las empresas a quienes hemos tenido oportunidad de atender.



hello@jgplataform.info
contacto.jginstructores@gmail.com
(+52) 56 4815 7034