

Muchas personas se encuentran trabajando en el mundo de los negocios y sin embargo, no conocen las diferencias entre “**El que** ” y “**El como**”.

En **PNL Palermo** te vamos a enseñar.

Primero hacemos una división entre ellos.

El que agrupa a lo que se quiere lograr. (Visión, Misión, Objetivos y Metas).

El que agrupa el como se va a lograr lo que queremos lograr. (Estrategias y Tácticas).

Primero les voy a comentar **los significados de Visión, Misión, Objetivos y Metas.** (Lo que se quiere lograr).

Visión:

Es una imagen a futuro sobre como deseamos que sea la empresa o como queremos ser el futuro como individuos.

El propósito de la Visión es guiar, controlar y alentar a la organización o al individuo para alcanzar el estado deseable.

La Visión de la empresa es la respuesta a la pregunta, ¿Qué queremos que sea la organización o quienes queremos ser en los próximos años?

La Visión está orientada hacia el futuro.

Misión:

La Misión define el negocio al que se dedica la organización, las necesidades que cubren con sus productos y servicios, el mercado en el cual se desarrolla la empresa y la imagen pública de la empresa u organización.

La misión de la empresa es la respuesta a la pregunta , ¿Para que existe la organización?.

En el caso de un individuo la Misión sería lo que la persona quiere hacer que lo hace feliz.

La Misión de Maradona es “Hacer Feliz a la gente”.

La Misión de Jim Carrey es “Hacer Reir a la gente”.

Así como la **Visión es una imagen a futuro**, la **Misión está enfocada en el presente**.

Es decir la Misión responde a la pregunta: ¿Qué estás haciendo hoy? O ¿ A que te dedicás hoy?

Objetivos:

Es un logro que nos proponemos en un plazo determinado.

El objetivo es (a diferencia de la Visión y Misión) cuantificable, necesita ser medido. Tiene que ser enunciado específicamente y de forma positiva.

Además tiene un plazo de tiempo para su concreción.

El Objetivo tiene que estar alineado en el tiempo con la Visión y en el marco con la Misión.

Ejemplo :

Si mi Visión es ser el líder en el mercado de automóviles de alta gama. Y mi Misión es fabricar autos de alta gama. No puedo elaborar un Objetivo que sea: Ser el primero en la industria automotriz en 4 meses.

Primero: porque no está Alineado con la Visión, la Visión es a más de 2 años y este objetivo sobrepasa a la Visión misma en sólo 4 meses además que no está especificado ni cuantificado (Tiempo) y tampoco está alineado con la Misión, ya que la industria automotriz es más amplia que el mercado de Automoviles de alta gama. (Marco).

Metas:

Las metas son objetivos a corto plazo.

También son cuantificables y medibles y pueden ser mensuales o hasta logros en el día a día.

También tiene que estar alineado en el marco y en el tiempo con el objetivo.

Ahora pasemos al Como lograr lo que queremos lograr.

Estrategia:

La **Estrategia se refiere a un plan de acción** que me va a asistir en el logro del Objetivo y por ende de la Visión. **La estrategia es el “Como logro esto”**.

Muchas empresas y personas saben que es lo que quieren, pero no saben como lograrlo, en este caso no tienen un plan (Estrategia) elaborado. La Estrategia debe contemplar los Valores de la empresa o individuo.

No se trata de lograr mis objetivos a cualquier precio, sino cumpliendo con Valores que percibo como importantes para mí.

Táctica: Es el día a día de la Estrategia.

La Estrategia tiene que ver con el logro de Objetivos, la Táctica tiene que ver con el logro de las Metas.

Les doy un ejemplo simple:

Mi Objetivo es vender 3 autos en el mes de Abril, Mi Estrategia es:

Generar empatía y escucha activa con el cliente.

Mi Meta es: Vender un auto hoy, Mi Táctica es: Además de mostrarle el auto al cliente, le doy las llaves para que lo teste.

La diferencia en la Estrategia y la Táctica, además es que la Táctica se puede hacer sobre la marcha, mientras que la Estrategia requiere de una mayor planificación.