

The background of the entire slide features a close-up of two hands shaking, symbolizing agreement or partnership. Overlaid on this image is a complex network of white lines and dots, resembling a digital or data network. The overall color palette transitions from a teal at the top to a yellow at the bottom.

apd

FORMACIÓN ONLINE

**OBJETIVOS QUE SE
CUMPLEN: CÓMO
CONVERTIR DECISIONES
ESTRATÉGICAS EN
RESULTADOS REALES**

10 de marzo de 2026

#FormaciónAPD

INTRODUCCIÓN

Muchas organizaciones formulan objetivos cada año. Sin embargo, pocas consiguen que esos objetivos cambien realmente la forma en que se decide, se prioriza y se ejecuta.

El problema no suele estar en la ambición ni en la falta de indicadores. El problema está en la ausencia de foco, en la incapacidad de renunciar a lo secundario y en la falta de un sistema de seguimiento que obligue a tomar decisiones incómodas. El día a día absorbe la agenda directiva, proliferan las iniciativas, y el seguimiento se convierte en reporting sin decisiones.

Esto no es un problema de comunicación interna. Es un problema de sistema de dirección. Los datos son reveladores:

- Sólo 1 de cada 7 empleados es capaz de citar los objetivos importantes de su empresa
- Solo el 7% de los empleados entienden completamente las estrategias y las prioridades de su empresa (pese a lo que piensa la dirección general)
- El 50% de los equipos encuentra dificultades para compaginar la urgencia operativa con las iniciativas estratégicas
- 2 de cada 3 empresas no cuentan un sistema de seguimiento regular y dependen del estilo personal de sus directivos

Construir objetivos no es un ejercicio técnico. Es un ejercicio directivo.

No se trata de tener más objetivos, sino de tener menos y mejor priorizados.

No se trata de medir más, sino de medir lo que realmente cambia comportamientos.

Y no se trata de implantar herramientas, sino de diseñar un sistema directivo que garantice foco, rendición de cuentas y disciplina de ejecución.

Incluso buenos equipos fracasan en metas ambiciosas, no porque fueran inalcanzables, sino porque estaban mal diseñadas y peor sostenidas.

En esta sesión abordaremos cómo formular objetivos que alineen al equipo, cómo complementar KPI y OKR para acelerar la ejecución y cómo implantar un sistema mínimo de revisión que convierta decisiones estratégicas en resultados sin añadir burocracia.

OBJETIVOS

- Diagnosticar por qué los objetivos estratégicos no se están ejecutando en su organización.
- Diferenciar actividad, indicadores y prioridades reales.
- Entender que los objetivos no motivan por sí solos: solo funcionan cuando ordenan decisiones y recursos.
- Formular objetivos que obliguen a elegir y a renunciar.
- Diseñar una cadencia de seguimiento que genere decisiones, no reporting.
- Integrar KPI y OKR dentro de un modelo de dirección coherente.
- Recuperar foco directivo y disciplina de ejecución en el comité de dirección.

CONTENIDOS

- I. El falso problema de los objetivos.
- II. Cómo construir objetivos que realmente alinean.
- III. Del plan a la ejecución disciplinada.

DAVID GANDIA
Fundador del Método
Northway



David Gandía es asesor estratégico de CEOs y comités de dirección. Les ayuda a definir con claridad sus prioridades estratégicas y a convertirlas en un sistema de objetivos, indicadores y seguimiento que se ejecuta de forma consistente.

Es creador del Método Northway, un enfoque propio que une decisión, priorización y ejecución. Ha acompañado a más de 100 empresas de distintos sectores en procesos de estrategia y despliegue de objetivos, y ha participado en la construcción y seguimiento de más de 1000 métricas y OKR en los últimos años.

Es Bachelor en Business Administration (ISC Paris), PDD por IESE y cuenta con formación ejecutiva en liderazgo, innovación estratégica y buen gobierno. Su enfoque se basa en una premisa clara: la estrategia no es un documento; es un sistema de decisiones y ejecución que debe sostenerse en el tiempo.

DURACIÓN:

2,5 horas lectivas en 1 sesión on line.

FECHAS Y HORARIOS

10 de marzo de 2026 de 10:00-12:30h

PLATAFORMA:

Plataforma Teams

CONTACTO:

APD Comunidad Valenciana, Teléfono: 96 373 50 13

Correo electrónico: apdcomunidadvalenciana@apd.es

Pilar Motero: pmotero@apd.es

Teléfono: 647 71 75 49

Pilar Ramón: pramon@apd.es

Teléfono: 670 59 78 25

CUOTA DE INSCRIPCIÓN:

- Socio Global/Individual: 160€ + IVA
- Socio Protector: 120€ + IVA

INSCRIPCIÓN AQUÍ

FORMA DE PAGO:

El pago del programa se hará efectivo antes de iniciarse la actividad por medio de los siguientes procedimientos:

- Cheque nominativo
 - Domiciliación
 - Transferencia. Banco Santander ES42 0049 1182 3721 1003 3641
- Nota: Rogamos adjunten justificante de pago.

En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 48 horas deberá abonar el 100% del importe.

Los gastos de formación de personal tienen la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento de las actividades económicas, tanto en el Impuesto sobre Sociedades como en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aquellos gastos e inversiones destinados a habitar a los empleados en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información dan derecho a practicar una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos en el porcentaje previsto legalmente.

ESTA TEMÁTICA SE PUEDE REALIZAR EN FORMATO IN COMPANY, DISEÑADA Y ADAPTADA A LAS NECESIDADES DE LA EMPRESA

Para más información contacta con Guillermo Dorado: gdorado@apd.es



APD Zona Comunidad Valenciana y Región de Murcia

Avenida Jacinto Benavente 10

46005 Valencia

apdcomunidadvalenciana@apd.es

96 373 50 13

A woman with long dark hair, wearing a brown blazer over a white collared shirt, stands with her arms crossed. Behind her is a stylized green leaf graphic with a dashed line and a small gear-like shape.

ESTÁS EN TU
ELEMENTO

Síguenos en



www.apd.es