CANVAS DE FIN DE AÑO · HR COMO STAKEHOLDER DE VALOR DEL NEGOCIO

Más que cumplir: cerrar el año con criterio

Webinar GPTW
29/10/2026

1 · Mapear

Anoten sus pedidos actuales. Marquen de dónde viene cada uno y qué problema del negocio resuelve.

2 · Elegir con criterio

Pasen cada pedido por las cuatro preguntas y asígnenle una salida.

	Pedido	De dónde viene	Qué problema del negocio resuelve	¿Es un resultado o una actividad?	¿Por qué ahora?	¿Qué resultado de negocio se pone en juego?	¿Qué evidencia tengo de que esta acción es la mejor respuesta a la necesidad?	Salida (encierren una)
1				☐ Resultado ☐ Actividad				1 2 3 4
2				☐ Resultado ☐ Actividad				1 2 3 4
3				☐ Resultado ☐ Actividad				1 2 3 4
4				☐ Resultado ☐ Actividad				1 2 3 4
5				☐ Resultado ☐ Actividad				1 2 3 4
6				☐ Resultado ☐ Actividad				1 2 3 4

1 Lo atiendo como está **2** Lo atiendo con otro alcance o fecha **3** Lo negocio con quien lo pidió **4** Lo llevo a la dirección como decisión de prioridades

3 · Retroplanning

Ubiquen los hitos desde el 31/12 hacia atrás. ¿Qué tiene que estar hecho antes? ¿Y antes de eso? Marquen con * las fechas que dependen de otros.

Semana de	29/10	5/11	12/11	19/11	26/11	3/12	10/12	17/12	24/12	31/12
Pedido 1										
Pedido 2										
Pedido 3										
Pedido 4										
Pedido 5										

* depende de otros. Lo que no entra en la línea de tiempo va a la zona de la derecha.

Lo que no entra

Qué negocio, pospongo o pido que se decida.

_____

_____

_____

4 · Contar el valor

Escriban su frase para el negocio con esta estructura propuesta.

Necesito que acordemos _____ **antes del** _____

Un dato o hito: _____

Si opción 1 _____ , efecto _____

Si opción 2 _____ , efecto _____