



Cómo asignar objetivos y metas a los colaboradores

Módulo Talento

01.

¿Qué es un objetivo o meta?

¿Qué es un **objetivo** o **meta**?

Un objetivo o meta es un resultado específico que se busca alcanzar dentro de un periodo determinado, alineado con la estrategia de la organización.

Diferencia básica:

- Objetivo: Es más general.
 - Ejemplo: “Mejorar la productividad del equipo de ventas.”
- Meta: Es concreta y medible.
 - Ejemplo: “Incrementar las ventas en un 15% durante el Q1.”

Claves para definirlos:

- Claros
- Medibles
- Alcanzables
- Relevantes
- Con límite de tiempo (criterio SMART)



02. Objetivos cuantitativos vs cualitativos

Objetivos **cuantitativos** vs **cualitativos**

Objetivos cuantitativos

- Se miden con números o porcentajes.
- Basados en resultados tangibles.
 - Ejemplos:
 - Aumentar las ventas en un 20%.
 - Reducir la rotación del personal a menos del 10%.
 - Lograr un NPS promedio de 80.

Objetivos cualitativos

- Se enfocan en comportamientos, habilidades o calidad del trabajo.
- No siempre son medibles numéricamente, pero sí observables.
 - Ejemplos:
 - Mejorar la comunicación entre equipos.
 - Desarrollar liderazgo en mandos medios.
 - Incrementar la satisfacción de los clientes internos.



03.

Periodos de tiempo para los objetivos

Periodos de tiempo para los objetivos

Tipos de objetivos según su temporalidad:

Tipo de objetivo	Duración	Ejemplo
Corto plazo	1 a 3 meses	Completar la implementación de Buk Desempeño.
Mediano plazo	3 a 6 meses	Capacitar al 100% del equipo en nuevas metodologías de venta.
Largo plazo	6 meses a 1 año o más	Mejorar la retención de clientes en un 25%.

💡 En Buk, puedes asignar los períodos según el ciclo de evaluación o cierre del año.

04.

Categorías de objetivos

Categorías de objetivos

Clasificar los objetivos ayuda a alinear esfuerzos y facilitar el seguimiento.

Categorías más comunes:

- Estratégicos: Vinculados a los objetivos de la empresa.
• Ej. “Expandir operaciones en Latinoamérica.”
- Tácticos: A nivel de área o equipo.
• Ej. “Incrementar leads calificados del área de marketing.”
- Operativos: De tareas o actividades individuales.
• Ej. “Publicar 3 campañas mensuales en redes sociales.”
- De desarrollo: Enfocados en crecimiento personal y profesional.
• Ej. “Completar curso de liderazgo situacional.”



Cuando cada colaborador entiende hacia dónde va, el éxito deja de ser casualidad y se convierte en estrategia.



Crea un lugar de trabajo **más feliz ;)**

