



Programa de  
**OKRs: Gestión por  
Objetivos y Resultados  
Clave para la  
Dirección y Alineación  
Estratégica**

## INTRODUCCIÓN

El curso ofrece un abordaje integral de la metodología **OKR** (Objectives and Key Results), utilizada por empresas líderes a nivel mundial para alinear equipos, potenciar la ejecución estratégica y alcanzar resultados medibles. A lo largo de seis clases, se combinarán conceptos teóricos sólidos con herramientas prácticas para su implementación efectiva en organizaciones de distintos tamaños y sectores.

## DESTINATARIOS

Ejecutivos, mandos medios, emprendedores, consultores, profesionales independientes y toda persona interesada en incorporar la metodología OKR para mejorar el rendimiento y la alineación estratégica de equipos y organizaciones.

## OBJETIVOS

Al finalizar el curso, el participante podrá:

1. Comprender los fundamentos y beneficios del modelo OKR.
2. Diseñar objetivos claros y resultados clave medibles.
3. Alinear OKR con la estrategia corporativa.
4. Implementar y gestionar OKR en equipos de trabajo.
5. Monitorear y ajustar OKR para maximizar resultados.
6. Integrar OKR con metodologías ágiles y gestión de desempeño.

## PROGRAMA

### MÓDULO 1: INTRODUCCIÓN A LOS OKR Y FUNDAMENTOS ESTRATÉGICOS

Origen y evolución de los OKR.

Diferencias con otros sistemas de gestión por objetivos.

Casos de éxito internacionales.

### MÓDULO 2: FORMULACIÓN DE OBJETIVOS EFECTIVOS

Características de un buen objetivo.

Enfoque inspirador vs. medible.

Ejemplos y errores comunes.

### **MÓDULO 3: RESULTADOS CLAVE: CÓMO MEDIR LO QUE IMPORTA**

Definición y tipos de resultados clave.

Métricas cuantitativas y cualitativas.

Vinculación con indicadores de negocio (KPI).

### **MÓDULO 4: ALINEACIÓN ORGANIZACIONAL Y COMUNICACIÓN**

Cascada de OKR vs. alineación bidireccional.

Herramientas y buenas prácticas de comunicación.

Cómo lograr el compromiso del equipo.

### **MÓDULO 5: SEGUIMIENTO Y AJUSTES DE OKR**

Ritmo trimestral y reuniones de check-in.

Evaluación de progreso y redefinición de metas.

Herramientas digitales para la gestión de OKR.

Aplicación de la IA: herramientas prácticas de gestión

### **MÓDULO 6: INTEGRACIÓN CON METODOLOGÍAS ÁGILES Y PLAN DE ACCIÓN FINAL**

Sinergia entre OKR, Scrum y Kanban.

Ejercicio de diseño de OKR para un caso real.

Cierre y conclusiones.

## **COORDINADORES ACADÉMICOS**

### **CLAUDIO FONTANA**

<https://www.linkedin.com/in/licenciadoclaudiofontana/>

Licenciado en Psicología. Speaker, Conferencista y Coach Internacional. CEO y Founder en Claudio Fontana Consulting y Clever People. Es experto en Negociación, Motivación, Comunicación Humana, Liderazgo, Conducción de Equipos y Mejora de Procesos Relacionales. Director académico en programas de desarrollo empresarial, además de Director del Posgrado en Management de la Escuela Sistémica Argentina, Director Académico en diferentes programas de la Universidad de Belgrano, Universidad de Empresas (Uruguay) Director General de Sudamérica Business School y Profesor adjunto en Panamerican University (USA), entre otras casas de estudios empresariales Es autor de los Libros “Los Vendedores son Hombres de palabra”,

"Liderazgo Disruptivo" y "Lidernnials", "Superlíderes", y "OKRs y Métricas de Negocio" en coautoría con Hugo Brunetta.

## HUGO BRUNETTA

Licenciado en Administración, UAJFK. Magister en Administración y Marketing Estratégico, Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales, Argentina; Doctorando en Administración, UCA -Pontificia Universidad Católica Argentina. Actualmente es director general de "Nexting" consultora especializada en Marketing Relacional, CRM y gestión directa del cliente, con más de 30 años en el mercado iberoamericano y también es el CEO en "6 Sentidos–Experience Making Company"; es el actual presidente y socio fundador de la Asociación Argentina de CRM; es director y fundador de la Sociedad Iberoamericana de CRM; director y fundador de la Sociedad Iberoamericana de Customer & Employee Experience y director de "todomanagement.com". En su experiencia docente, es el director del Posgrado en CRM Estratégico y Tecnológico; del Diplomado en Business Intelligence y Métricas de Marketing; director del diplomado internacional en Customer Experience Design Management, todas en la Universidad de Belgrano, Argentina; también es director Posgrado en Retail Marketing & Management del Instituto Tecnológico de Buenos Aires. Además, es profesor titular en la Maestría en Explotación de Datos y Gestión del Conocimiento, Universidad Austral, Argentina; profesor titular, Universidad de la Empresa, Uruguay; profesor invitado, Universidad de la República, Uruguay; profesor titular en la Universidad Católica de Salta, Argentina, en la Universidad Andrés Bello de Chile; en la Universidad Católica de Valencia, España, entre otras. Ganador del Premio "Iluminis" a la Excelencia Académica otorgado por la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales. Ganador del premio Mercurio máximo galardón que otorga la Asociación Argentina de Marketing. Autor de diez libros, entre los que se cuentan: "Del marketing relacional al CRM", "Community Management", "Marketing Digital", "CRM: la guía definitiva", "Customer Experience: una visión multidimensional", "Piense como cliente, actúe como gerente", "Dirección Comercial Avanzada", "Sentido común: de la razón a la emoción" y recientemente "La Experiencia del Cliente" editado por Planeta; "Innovar o desaparece: el mercado de seguros hacia el 2030"

*Los módulos podrán ser dictados por uno o varios de los docentes mencionados, sin un orden específico. La Universidad se reserva el derecho de modificar el cuerpo docente según lo considere necesario.*

## CONSIDERACIONES GENERALES

### INICIO

10 de junio de 2026

### FINALIZACIÓN

15 de julio de 2026

### DURACIÓN

El curso tiene una duración de 12 horas, que se componen de la siguiente forma:

- 12 horas de clase, a desarrollar durante 6 encuentros de 2 horas cada uno.
- *La modalidad de la cursada es ONLINE y sincrónica.*
- **CLASES POR PLATAFORMA ZOOM**

### DÍAS Y HORARIOS DE CURSADA

Miércoles de 18 a 20 h.

### APROBACIÓN

Los requisitos para la aprobación son los siguientes:

- Asistencia mínima: 75 % de las clases.
- Participación en los casos prácticos.

### METODOLOGÍA

- Clases teórico-prácticas.
- Análisis de casos reales.
- Ejercicios grupales y trabajos prácticos de aplicación.

### MATERIAL DIDÁCTICO

Presentaciones en PDF.

Guías de trabajo.

Bibliografía recomendada.

## DOCUMENTACIÓN

Presentar la solicitud de inscripción, título de grado (en caso de poseerlo) y fotocopia del documento de identidad.

## CERTIFICACIÓN

La Universidad de Belgrano extenderá el respectivo certificado de aprobación, a quienes cumplan con las evaluaciones y/o trabajos finales. Caso contrario solo se emitirá un certificado de asistencia.

**NOTA:** Los certificados correspondientes serán emitidos en formato digital, previa verificación de la asistencia, la aprobación y el pago total de la capacitación.

***Todos nuestros programas requieren un cupo mínimo de alumnos matriculados para su apertura. La Universidad se reserva el derecho de posponer o cancelar el inicio de la actividad si no se alcanza el número mínimo de inscripciones al cierre del período de matriculación.***