24/02/2021

ECONOMIST&JURIST

ÁLVARO NAVARRO / Nueva York

Responsable de contenido internacional y corresponsal en EE.UU.

OKR en despachos de abogados (parte 2): fija con éxito los objetivos clave para tu firma

Una vez descritos los *Objective Key Results* (OKR), y explicada su aplicación y alcance, es necesario entender el proceso de fijación de los **objetivos** que consideraremos **clave** para nuestra firma.

Definir estos objetivos entraña una **cierta dificultad**, en el sentido de que quien -o quienes- los fijen tienen que conocer los valores de la firma, así como su **misión**.

También hay que tener en cuenta que cada uno de los objetivos implica el esfuerzo de un número concreto de trabajadores y la previsión de un plazo (ya sea **mensual**, **trimestral** o, incluso, **anual**).

Para garantizar un cumplimiento apropiado de estos objetivos, se recomienda organizar **reuniones de seguimiento** y **reevaluación** de las tareas. Ello permitirá realizar una revisión periódica de las tareas planeadas.

A pesar de lo simple que parece sobre el papel, la fijación de los OKR se proyecta como un proceso arduo y puede causar la desavenencia entre diferentes departamentos de la misma firma.

Citamos, a continuación, **cinco consejos** que se d

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |