

1er Focus Group

Formación en la Empresa: Inversión y Resultados

Análisis de Resultados

El propósito de este primer Focus Group es crear un plan de formación, teniendo en cuenta las competencias a desarrollar (Cuadro 1), así como establecer la modalidad de formación más adecuada: B-learning (presencial + e-learning), optimizando los recursos. A su vez, identificaremos los **costes** del plan de formación.

Información sobre el participante:

Puesto actual:	
Grado de Formación (Lcd. Dip. Doc.):	
Años de experiencia:	
Género:	
Edad:	

Partes del Focus Group:

1. Objetivos de la formación:
 - Incrementar la motivación de los empleados.
 - Potenciar el trabajo en equipo.
 - Optimización del tiempo.
 - Mejora de la comunicación: interna (empleados-directores-empleados) y externa.
 - Aumentar la productividad de los trabajadores.
2. **Capacidades a desarrollar mediante la formación (Cuadro 1):**
 - ¿Considera que la formación en estas capacidades es suficiente para conseguir los objetivos planteados en el apartado 1?
 - De lo contrario, ¿Podría añadir otras capacidades que deberían incluirse para conseguir los objetivos?
3. Teniendo en cuenta las capacidades identificadas en el apartado 2, seleccionar la **modalidad de formación (presencial + e-learning)**, considerando:
 - Desarrollo de capacidad.
 - Optimización de costes y tiempo de formación.
4. **Coste del plan de formación creado en 3.**
5. Identifique vías para paliar las siguientes dificultades:
 - Compatibilidad de la formación y el trabajo: tiempo y flexibilidad.
 - Predisposición de los empleados a la formación.
 - Puesta en práctica de la formación recibida.
 - Contenido adecuado de la formación que capacite a la empresa para conseguir sus objetivos estratégicos.

Modalidad de Formación según la Competencia a Desarrollar

Competencias es a ser desarrolladas o mejoradas con el Programa de Formación	Formación Presencial	E-Learning	Comentarios
Inteligencia emocional			
Gestión de la relación con los clientes (entender sus necesidades y mejorar la satisfacción de los clientes)			
Conocimiento del mercado y la industria			
Conocimiento económico-financiero			
Vender más competitivamente: identificar y cerrar oportunidades			
Liderazgo			
Optimización del tiempo			
Focalizarse en los resultados			
Técnicas consultivas			
Trabajo en equipo y colaboración			
Conocimiento técnico			
Gestión eficaz de reuniones			
Creatividad e Innovación			
Incrementar la funcionalidad multi-departamental dentro de la empresa			
Flexibilidad			

Sugerencias y comentarios.
