

Sistema de Información de Capacitación



I. El sistema

Provee las herramientas que su empresa necesita para medir el nivel de competencia (conocimiento, habilidades y potencial) de su personal para poder alinear su desarrollo con los objetivos presentes y futuros de la organización. El Sistema de Información de Capacitación (SIC) tiene la finalidad de comunicar de manera profesional y lógica, los programas de capacitación y las actividades específicas que se deberán realizar para apoyar el cumplimiento de los Objetivos Generales de la empresa a través de análisis funcional de los puestos de la organización que permite identificar los tipos de necesidades de capacitación mediante los resultados de la determinación de necesidades de capacitación con la ayuda del SIC.

Los diferentes recursos metodológicos y técnicos que se incorporan en el SIC tienen la intención de lograr desde un principio la aceptación y participación de todo el personal para tener mayores posibilidades de éxito en la realización de los Planes y Programas de Capacitación.

II. Beneficios

- Asegurar una adecuada detección de necesidades de capacitación, conforme con los objetivos, visión y misión de la empresa.
- Utilizar una planeación estratégica para la formación de su personal.
- Alcanzar objetivos a corto, mediano y largo plazo, mediante cambios de comportamiento que sustenten los cambios organizacionales.
- Orientar la capacitación hacia el futuro y destino de la organización y de sus colaboradores.
- Sincronizar la capacitación con la planeación estratégica y orientar ambas hacia cambios definitivos y globales.
- Basar la capacitación en el consenso de las aspiraciones de los colaboradores.
- Aumentar la competitividad de su empresa.





III. Datos básicos contenidos en el SIC

- Inicio
- Plan de capacitación
- Inventario de habilidades
- Reportes de DNC
- Programas de capacitación
- Catálogo de cursos
- Reporte ejecutivo de DNC

Está estructurado de la siguiente manera:

- * *Necesidades Organizacionales:*
Plan General de Capacitación y presupuesto.
- * *Necesidades por Área:*
Plan de Capacitación por Área y presupuesto
- * *Necesidades por Persona:*
Plan Individual de Capacitación y su programa calendarizado



- Hallazgos de capacitación
- Actualización de datos
- Glosario

IV. Ventajas

Con el SIC podrá:

- Planear y Definir los objetivos de la capacitación.
- Evaluar los procesos de desarrollo.
- Programar el ciclo de capacitación y desarrollo.
- Evaluar los resultados.



| Puesto | Representante de Servicio | Personal a capacitar | Temario |
|--|---|-----------------------|---------------|
| Puesto | Representante de Servicio | | |
| Prioridad | Prioridad A | | |
| Habilidad a mejorar | Capacitación requerida | 1 persona(s) [CERRAR] | |
| Actualiza y entrega al supervisor la Bitácora de Horas de Servicio. | "Unidad 10.3 Bitácora de horas de servicio. Objetivo particular: Al finalizar el curso el participante: Aprenderá a registrar y guiar en un LOGBOOK el tiempo de servicio; para llevar el control de sus viajes y cumplir con lo requerido por la ley para estar consciente todo el tiempo al conducir detrás del volante y en el trabajo." | 1 persona(s) [CERRAR] | Ver documento |
| Lleva a cabo el cobro por servicios de entrega | "Unidad 10.6 Reportes de gastos y comprobantes. Objetivo particular: Al finalizar el curso el participante: Identificará y utilizará la base de formularios electrónicos para reportar los gastos de ruta, viaje y otros gastos realizados." | 1 persona(s) [CERRAR] | Ver documento |
| Proporciona la información de sus prospectos para mantener actualizada la base de datos. | "Unidad 1.1 Ventas y negociación. Objetivo particular: Al finalizar el curso el participante: Conocerá y utilizará adecuadamente las técnicas de venta de Retail que le permitan presentar el producto mediante un proceso de fluidez, de la entrada al cliente para de esa manera, poder obtener la respuesta deseada del cliente objetivo." | 1 persona(s) [CERRAR] | Ver documento |
| Visita al cliente para determinar la causa del bajo consumo de los productos. | "Unidad 1.2 Reactivación de clientes de bajo consumo. Objetivo particular: Al finalizar el curso el participante: Reactivará a los clientes de bajo consumo con el fin de mantener actualizadas los reportes de afijamiento de cilindros." | 1 persona(s) [CERRAR] | Ver documento |

V. Etapas de la consultoría

ETAPA I. Hacer entrevistas con gerentes y jefes de área.

ETAPA II. Hacer *focus group* con personal seleccionado.

ETAPA III. Alinear los objetivos y estrategias de capacitación con los objetivos del negocio.

ETAPA IV. Elaborar Reporte de Detección de Necesidades de Capacitación. (DNC)

ETAPA V. Elaborar programa de capacitación.

