



Los líderes de primer nivel en una organización sin fines de lucro entregan resultados dramáticos en las comunidades a las que sirven.

Sin Fines de Lucro

Desafío

Una de las organizaciones sin fines de lucro más grandes del oeste de Estados Unidos tenía una misión en expansión y demasiadas buenas ideas. Para aumentar su impacto, necesitaban concentrarse y ejecutar en sus más altas prioridades.

Solución

A través de sus 1.400 pases en la Plataforma All Access Pass®-FranklinCovey, las organizaciones sin fines de lucro apalancaron Las 4 Disciplinas de la Ejecución®, La Velocidad de la Confianza®, Liderar la Lealtad del Cliente®, y Las 5 Elecciones hacia la Productividad Extraordinaria®, Módulos de aprendizaje y sirvió como probadores beta para Las 6 Prácticas Críticas para liderar un equipo™ y Los 4 Roles Esenciales de Liderazgo™.

Resultados

Después de recibir capacitación para el desarrollo del liderazgo por primera vez, los gerentes de primera línea y de nivel medio se dieron cuenta de que tenían voz y podían influir en la organización, inspirando resultados en cada división en un plazo de cuatro meses. En una instalación de narcóticos, una joven líder quería explorar cómo podía hacer su unidad más efectiva.

Resumen del Cliente

Industria

Organización sin fines de lucro

Número de Empleados

250-350

Oportunidad

Una organización repleta de conceptos creativos utiliza All Access Pass® de FranklinCovey para priorizar y finalizar sus ideas.

Soluciones

Plataforma All Access Pass®-FranklinCovey
Las 4 Disciplinas de la Ejecución®
La Velocidad de la Confianza®
Liderar la Lealtad del Cliente®
Las 5 Elecciones hacia la Productividad Extraordinaria®
Las 6 Prácticas Críticas para liderar un equipo™ Los 4 Roles Esenciales de Liderazgo™

Comenzó a investigar por qué su instalación sólo utiliza trece camas, a pesar de tener capacidad para cuarenta y dos. Resultó que no había razón para que no pudieran operar a plena capacidad e hicieron el cambio.

El líder proporcionó \$400,000/mes adicionales en ingresos facturables debido a su nueva mentalidad de curiosidad y proactividad.

En un refugio de abuso doméstico, un gerente inculcó una cultura militarista que intimidaba a las familias que buscaban refugio. Después de la capacitación, el personal decidió proactivamente aumentar la satisfacción del cliente. Ellos hipotetizaron que podrían mejorar las relaciones entre el personal y los residentes escribiendo notas personales que se centraran en las fortalezas de los residentes, en lugar de maneras para mejorar. Como resultado, el refugio contra el abuso doméstico logró enormes mejoras en la satisfacción de los clientes.



La Plataforma All Access Pass - FranklinCovey le permite ampliar su alcance, lograr sus objetivos de negocio y un rendimiento de impacto sostenible. Proporciona acceso a una vasta biblioteca de contenido de FranklinCovey, incluyendo mediciones, cursos de capacitación, herramientas y recursos disponibles en vivo, en línea y bajo demanda.

Para obtener más información, comuníquese con su socio cliente de FranklinCovey al 4000-1031 y +506 70629008.