



Un gigante mundial de los bienes de consumo maximizó su inversión en L&D cuando los presupuestos se contraían.

Bienes de Consumo

Desafío

Por casi la primera vez en su historia, una organización global gigante de bienes de consumo se enfrentó a un trimestre tras otro de ingresos decrecientes y despidos. En este entorno, una encuesta a sus líderes encontró que la confianza, uno de sus comportamientos más valorados, estaba disminuyendo rápidamente. El CEO recurrió al equipo de liderazgo y desarrollo para crear una nueva iniciativa para fortalecer la confianza dentro de un programa de desarrollo de liderazgo

El resultado inicial fue un complejo programa de tres meses entregado virtualmente a líderes de todo el mundo. La Velocidad de Confianza® y Los 7 Hábitos para Gerentes®, eran componentes importantes, pero otros proveedores de diferentes costos y calidad estaban salpicados. El equipo de L&D necesitaba optimizar el contenido, así como reducir los costos, manteniendo e incluso excediendo sus estándares de calidad.

Solución

El cliente comenzó con un programa inicial alrededor de La Velocidad de Confianza®, para su programa de desarrollo de liderazgo, pero pronto apalancó todos los activos dentro de FranklinCovey All Access Pass®. Con la plataforma FranklinCovey LiveClicks®, el cliente ofreció seminarios web de alta calidad para su personal en todo el mundo y redujo aún más los costos mediante la impresión de sus propios materiales de los participantes.

RESUMEN DEL CLIENTE

Industria

Bienes de Consumo

Número de Empleados

10,001+

Oportunidad

La confianza en rápido declive de una empresa fue restaurada a través de la plataforma All Access Pass y LikeClicks de FranklinCovey.

Soluciones

Plataforma All Access Pass®-FranklinCovey
La Velocidad de la Confianza®
Los 7 Hábitos para Gerentes® FranklinCovey
InSights®
FranklinCovey Excelerators®
Plataforma Jhana-FranklinCovey
Seminarios Web - LiveClicks®

Resultados

El cliente esencialmente contrató a FranklinCovey para actuar como una extensión de su equipo de L&D. Como resultado, el cliente aumentó la calidad y redujo los costos mediante la sustitución de casi todo el material de dispersión con todo el contenido de All Access Pass, incluyendo más áreas de contenido, aprendizaje, artículos de Jhana, capacitación virtual y mediciones.

Debido al All Access Pass, el cliente puede abordar ágilmente las necesidades locales que surgen fuera de su programa central de desarrollo de liderazgo. El cliente ofrece contenido en nueve idiomas, ha reemplazado su tecnología de seminarios web con la plataforma LiveClicks superior, y obtiene retroalimentación de los participantes fuera de los gráficos, todo ello con un presupuesto cada vez menor.



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 de cliente de FranklinCovey al 4000-1031 y +506 70629008.