

Una empresa tecnológica en expansión maneja las dificultades de crecimiento con la plataforma All Access Pass®-FranklinCovey

## Tecnología

### Desafío

Una empresa de software líder estaba creciendo agresivamente a través de adquisiciones. Uno de sus equipos ya había utilizado Los 7 Hábitos de las Personas Altamente Efectivas® para mejorar la comunicación, cumplir con los plazos más rápidamente y aumentar la innovación, pero las organizaciones que estaban adquiriendo no eran tan saludables. Su desafío era asimilar las organizaciones recién adquiridas en una cultura existente saludable.

### Solución

El cliente comenzó a entregar Los 7 Hábitos durante la primera semana de cada fusión. Ahora, a medida que adquieren nuevas organizaciones, pueden establecer inmediatamente un lenguaje común alrededor de sus valores: "En nuestra organización, así es como nos tratamos unos a otros." Una vez que este cliente se trasladó a la plataforma All Access Pass®-FranklinCovey, utilizaron el contenido para tratar una variedad de necesidades:

- **Aumentar las Ventas.** Los líderes de ventas creían que podían aumentar la cantidad de dólares por venta trasladando a los clientes a un solo punto de contacto, un asesor de confianza que demostraría el valor añadido de los servicios agrupados. Esta nueva estrategia requería especialistas en ventas para convertirse en generalistas, y especialistas técnicos para comenzar a vender. Basados en su éxito con Los 7 Hábitos, se acercaron a FranklinCovey y desarrollaron un proceso para cambiar la mentalidad del equipo usando su contenido de entrenamiento de ventas: Cómo Calificar Oportunidades®, Cómo Completar su pipeline®, y Cómo Cerrar la Venta®.

## Resumen del Cliente

### Industria

Tecnología

### Numero de Empleados

1,000–5,000

### Oportunidad

Una empresa líder de software mejora la comunicación, las ventas y el liderazgo de las organizaciones recién adquiridas.

### Soluciones

Plataforma All Access Pass®-

FranklinCovey

Los 7 Hábitos de las Personas

Altamente Efectivas®

Cómo Calificar Oportunidades®

Cómo Completar su Pipeline®

Cómo Cerrar la Venta®

FranklinCovey InSight®

FranklinCovey Coaching

- **Soluciones en varios idiomas.** Este cliente tenía un programa existente en torno a la presencia ejecutiva y las habilidades de presentación, pero no fue capaz de entregar en ruso y polaco. El cliente aprovechó el contenido básico traducido en su All Access Pass para esta necesidad global de aprendizaje remoto.
- **Lideres Emergentes.** Para desarrollar futuros líderes, el cliente quería un marco común sobre el gran liderazgo, con un enfoque en los principios, el carácter y la mentalidad. Usando el contenido de liderazgo de la Plataforma All Access Pass®- FranklinCovey, crearon un programa en una variedad de modalidades para su audiencia global. Después de su entrenamiento, los participantes se mantienen comprometidos usando FranklinCovey InSight®, módulos cortos de aprendizaje basados en videos durante el año siguiente. Los líderes emergentes de todo el mundo aprenden el mismo mensaje, de la misma manera, con el mismo marco sobre lo que hacen los grandes líderes.
- **Coaching Ejecutivo.** Durante un tiempo de transición de liderazgo significativo, el cliente necesitaba aclimatar a las personas a sus nuevos roles lo más rápido posible. Seleccionaron los recursos de FranklinCovey coaching para ayudar a los líderes a evaluar sus nuevos equipos y ponerse en marcha rápidamente

### Resultados

Esta empresa tecnológica de rápido crecimiento utiliza una amplia variedad de contenido que se encuentra en la Plataforma All Access Pass®- FranklinCovey para mantener su cultura saludable durante las fusiones y adquisiciones. Tienen una solución global para satisfacer las necesidades de todos los participantes, y actualmente han capacitado a más de 4.000 personas. Más del sesenta por ciento de los participantes en su programa de líderes emergentes han sido promovidos.



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.**