

Metodología IDR

Fases

1

Necesitar

Hacer sentir la necesidad de desarrollo bajo el prisma de la personalización de búsqueda
Búsqueda de la necesidad real de desarrollo de cada empleado.

2

Buscar

Qué áreas concretas de formación bajo una priorización a corto, medio y largo plazo.

3

Seleccionar Touchpoints

Qué metodologías utilizar en base a:
Eficiencia en coste, enfoque vivencial, expertise del nicho de cliente específico y necesidades de negocio o área funcional al que pertenezca el cliente.

4

Comprar

No sólo por parte del cliente objetivo del plan de desarrollo, sino también por las áreas en las que está enclavado.

5

Conseguir

Recibir los diferentes impactos previamente definidos que se ajusten al máximo a las expectativas y necesidades de los clientes objetivo.

6

Usar

Mediante la transferencia al puesto de trabajo, bajo un enfoque de medición real y objetiva con KPI's de negocio en función del área en la que esté enclavado el cliente.

7

Mantener

Mediante un enfoque "always on", en el que operan los itinerarios basados en los Touchpoints, y con una involucración del mando funcional / jerárquico.

8

Recomendar

Sólo mediante una plasmación del ROI al cliente podremos obtener una recomendación efectiva a su entorno.