



FORMACIÓN





Ofrece:

- ☞ una solución rigurosa, flexible y sencilla que se ajusta a las necesidades de cada cliente
- ☞ la posibilidad de análisis y gestión de los resultados obtenidos
- ☞ contenido multilingüe

Permite:

- ☞ un modelo integral de gestión de la formación : detección de necesidades de formación, elaboración de los planes formativos y gestión y seguimiento de las acciones formativas
- ☞ una gestión integral e integrada de la formación de todos los puestos y posiciones de la empresa
- ☞ integración de los planes de mejora con aquellos otros que resultan de otras prácticas directivas como evaluación del desempeño, gestión de competencias, dirección por valores, etc.
- ☞ la gestión y el seguimiento de las subvenciones en materia de formación (Fundación Tripartita etc)
- ☞ una gestión integral y on line de toda esta práctica directiva
- ☞ favorecer y asegurar la institucionalización del modelo
- ☞ gestión multilingüe de esta práctica directiva de acuerdo con los intereses de la empresa y el personal
- ☞ informes tipo así como específicos adaptados a las necesidades de la empresa

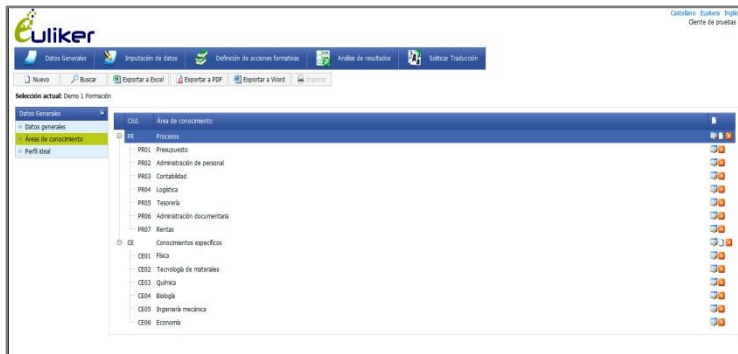
Áreas de conocimiento y perfiles de formación y conocimiento



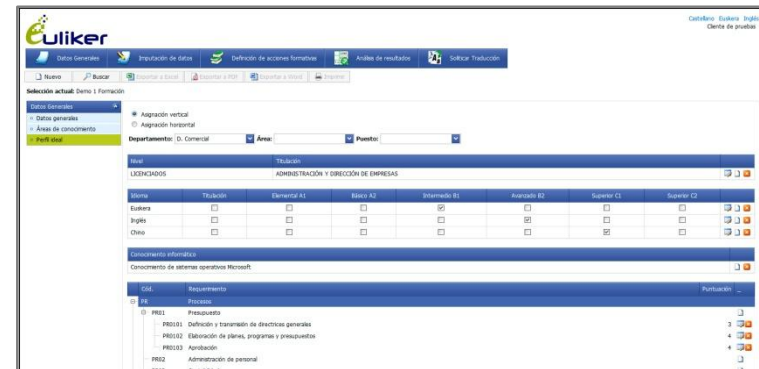
Permite:

- establecer unos parámetros iniciales y defintorios del modelo.
- definir el número de áreas de conocimiento que se requiere en la empresa
- definir el perfil ideal: Una vez determinadas todas las áreas de conocimiento, se crean perfiles ideales. La flexibilidad de la plataforma permite tanto una asignación vertical de perfiles (departamento/área/puesto) como horizontalmente por cualquier criterio que se desee (niveles salariales, antigüedad, etc.)

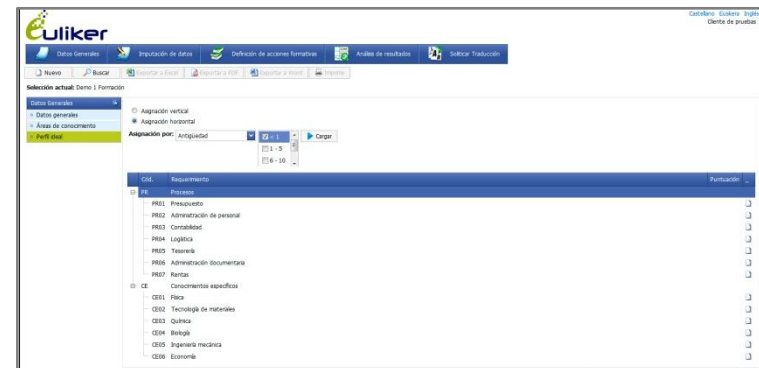
Áreas de conocimiento



Asignación vertical



Asignación horizontal



Valoración del conocimiento



Permite:

- establecer un sistema de valoración que persigue obtener el perfil real de conocimientos de cada persona

Áreas de conocimiento y puntuación

Castellano Euliker Inglés
Cliente de pruebas

Datos Generales Imputación de datos Definición de acciones formativas Análisis de resultados Solicitar Traducción

Nuevo Buscar Exportar a Excel Exportar a PDF Exportar a Word Imprimir

Selección actual: Demo 1 Formación

Imputación de datos
Valoración por persona

Departamento: D. Comercial Área: D. Comercial Puesto: D. Comercial Empleado: ANA MARIA Castillo Velasco

Cód.	Requerimiento	Puntuación
PK	Procesos	
PR01	Presupuesto	
PR0101	Definición y transmisión de directrices generales	4
PR0102	Elaboración de planes, programas y presupuestos	3
PR0103	Aprobación	4
PR04	Logística	
PR0401	Aprovisionamiento	2
PR0402	Producción	1
PR0403	Distribución física	2
PR0404	Logística inversa	1
CE	Conocimientos específicos	
CE01	Física	
CE0101	Campo gravitatorio	1
CE0102	Campo eléctrico	1
CE0103	Campo magnético	1
CE0104	Vibraciones y ondas	1

Guardar

Oportunidades de mejora: Plan de mejora del conocimiento



Permite:

- ☞ determinar el grado de gap a partir del cual actuar en función de las necesidades de la empresa y posibilidades de llevarlo a cabo
- ☞ identificar qué áreas, puestos y personas poseen un nivel de oportunidad de mejora superior al definido, en determinadas áreas de conocimiento, definiendo así las necesidades de formación
- ☞ definir el plan de Formación Teórico que recoge todas la mejoras a implantar
- ☞ definir el plan de Formación Real que se implantará finalmente acorde a las necesidades y requerimientos de la empresa

Plan de Mejora

Área de conocimiento	D. Comercial	D. Comercial	Téc. Comercial	Téc. Comercial
PS01 Presupuesto	0,0	3,0	5,0	2,0
PS04 Logística	0,0	0,0	0,0	0,0
CS01 Física	10,0	0,0	10,0	0,0
Total	10,0	3,0	15,0	2,0

Plan de Formación Teórico

Departamento	Área	Puesto	Empleado	Acción formativa	Horas	Estado
D. Comercial	D. Comercial	Téc. Comercial	Gómez Véliz, FRANCISCO	CALIDAD Y MEJORA CONTRA: MODELO DE EXCELENCIA EFQM (2008-2011)	300	📄
D. Comercial	D. Comercial	Téc. Comercial	Sánchez Figueroa, CARLOS	CALIDAD Y MEJORA CONTRA: MODELO DE EXCELENCIA EFQM (2008-2011)	300	📄
D. Comercial	D. Comercial	Téc. Comercial	Ruz Marañón, ANGEL	CALIDAD Y MEJORA CONTRA: MODELO DE EXCELENCIA EFQM (2008-2011)	300	📄
D. Comercial	D. Comercial	D. Comercial	Castib Velázquez, ANA MARÍA	CALIDAD Y MEJORA CONTRA: MODELO DE EXCELENCIA EFQM (2008-2011)	300	📄
D. Comercial	D. Comercial	Téc. Comercial	Gómez Véliz, FRANCISCO	KALITATEA ETA ETENGARAKO HOBARLUTZA: EFQM EBANATZARAREN EREDIA (2008-2011)	300	📄
D. Comercial	D. Comercial	Téc. Comercial	Sánchez Figueroa, CARLOS	KALITATEA ETA ETENGARAKO HOBARLUTZA: EFQM EBANATZARAREN EREDIA (2008-2011)	300	📄
D. Comercial	D. Comercial	Téc. Comercial	Ruz Marañón, ANGEL	KALITATEA ETA ETENGARAKO HOBARLUTZA: EFQM EBANATZARAREN EREDIA (2008-2011)	300	📄
D. Comercial	D. Comercial	D. Comercial	Castib Velázquez, ANA MARÍA	KALITATEA ETA ETENGARAKO HOBARLUTZA: EFQM EBANATZARAREN EREDIA (2008-2011)	300	📄
D. Comercial	D. Comercial	Téc. Comercial	Gómez Véliz, FRANCISCO	QUALITY & CONTINUOUS IMPROVEMENT: THE EFQM EXCELLENCE MODEL (2008-2011)	300	📄
D. Comercial	D. Comercial	Téc. Comercial	Sánchez Figueroa, CARLOS	QUALITY & CONTINUOUS IMPROVEMENT: THE EFQM EXCELLENCE MODEL (2008-2011)	300	📄
D. Comercial	D. Comercial	Téc. Comercial	Ruz Marañón, ANGEL	QUALITY & CONTINUOUS IMPROVEMENT: THE EFQM EXCELLENCE MODEL (2008-2011)	300	📄
D. Comercial	D. Comercial	D. Comercial	Castib Velázquez, ANA MARÍA	QUALITY & CONTINUOUS IMPROVEMENT: THE EFQM EXCELLENCE MODEL (2008-2011)	300	📄

Necesidades de formación

Área de conocimiento	Subárea de conocimiento	Departamento	Área	Puesto	Empleado	Estado
Procesos	Logística	D. Comercial	D. Comercial	Téc. Comercial	Gómez Véliz, FRANCISCO	📄
Conocimientos específicos	Física	D. Comercial	D. Comercial	Téc. Comercial	Gómez Véliz, FRANCISCO	📄
Procesos	Logística	D. Comercial	D. Comercial	Téc. Comercial	Sánchez Figueroa, CARLOS	📄
Conocimientos específicos	Física	D. Comercial	D. Comercial	Téc. Comercial	Sánchez Figueroa, CARLOS	📄
Procesos	Presupuesto	D. Comercial	D. Comercial	Téc. Comercial	Ruz Marañón, ANGEL	📄
Conocimientos específicos	Física	D. Comercial	D. Comercial	Téc. Comercial	Ruz Marañón, ANGEL	📄
Procesos	Logística	D. Comercial	D. Comercial	D. Comercial	Castib Velázquez, ANA MARÍA	📄
Conocimientos específicos	Física	D. Comercial	D. Comercial	D. Comercial	Castib Velázquez, ANA MARÍA	📄

Plan de Formación Real

Departamento	Área	Puesto	Empleado	Acción formativa	Horas
Dirección General	Calidad	Jef. Calidad	Rodríguez Velázquez, HANDEL	CALIDAD Y MEJORA CONTRA: MODELO DE EXCELENCIA EFQM (2008-2011)	400
Dirección General	Calidad	Téc. Calidad	Díaz Ramos, JOSÉ ANTONIO	CALIDAD Y MEJORA CONTRA: MODELO DE EXCELENCIA EFQM (2008-2011)	400
D. Comercial	D. Comercial	Téc. Comercial	Ruz Marañón, ANGEL	CALIDAD Y MEJORA CONTRA: MODELO DE EXCELENCIA EFQM (2008-2011)	400
Dirección General	Sistemas	Jef. Sistemas	Hernera Lucero, ALEJANDRO	CALIDAD Y MEJORA CONTRA: MODELO DE EXCELENCIA EFQM (2008-2011)	400
Dirección General	Logística	Jef. Logística	Ledesma Montenegro, FRANCISCA	CALIDAD Y MEJORA CONTRA: MODELO DE EXCELENCIA EFQM (2008-2011)	400

Definición y gestión de las acciones formativas



Permite:

- definir acciones formativas concretas (objetivos, temario, requisitos etc)
- evaluar las acciones formativas: en formato papel y on-line
- gestión y seguimiento integral de las acciones formativas: convocatorias, inscripciones, listado de asistentes y control de asistencia
- permite la cumplimentación de la asistencia y su control de manera on-line o en formato papel

Definición acciones formativas (datos generales, objetivos, requisitos...)

Gestión de la acción formativa (convocatorias, inscripciones, control asistencia..)

Fecha del curso	Plaza	Días acción	Título	Dirección	Horario	Plazo de inscripción
09/12/2010 - 12/12/2010	6	6	Convocatoria 1	Gran Vía 31	09:00-12:00	02/12/2010 - 09/12/2010
10/12/2010 - 12/12/2010	6	6	Convocatoria 2	-	-	30/12/2010 - 01/12/2011

Cuestionario Evaluación de la acción formativa

Encuesta: Ejemplo encuesta acción formativa

Módulo: Formación

Elemento: Convocatoria 1

Nivel del curso: (Una respuesta posible)

- El nivel de contenidos de este curso es el apropiado
- Los asistentes tenían el nivel requerido para recibir este curso
- Recomendaría este curso a otros alumnos
- El número de asistentes era el adecuado para el desarrollo del curso
- Las casos prácticos del curso son interesantes y aplicables a mi realidad laboral

Contenidos: (Una respuesta posible)

- El material entregado era el adecuado para cubrir el contenido del curso
- El material entregado fue utilizado de forma efectiva
- Los contenidos eran fáciles de entender y estaban bien documentados

Control de la asistencia

Convocatoria 1

Fecha: _____

Empleado	DNI	Firma
Díaz Ramos, JOSE ANTONIO		
Herrera Lucero, ALEJANDRO		
Ledesma Montenegro, FRANCISCA		
Rodríguez Vázquez, MANUEL		
Ruiz Mansilla, ANGEL		

Gestión de las subvenciones (Fundación Tripartita)



Permite:

- 🌱 Gestionar y tramitar las subvenciones de la Fundación Tripartita en materia de formación de una manera sencilla, intuitiva e integral
- 🌱 Facilitar y agilizar la gestión de las subvenciones en materia formativa mediante:
 - 🌱 Permite comunicar de forma automática los datos necesarios para la gestión de la ayuda, sin tener que repetir datos, ya que los lee de la configuración de:
 - 🌱 Empresa
 - 🌱 Empleados
 - 🌱 Acción formativa
 - 🌱 Formularios específicos exigidos por la Fundación Tripartita
 - 🌱 Comunicaciones del inicio y finalizaciones de las acciones formativas, así como a grupos y participantes

Definición acciones formativas según criterios Fundación Tripartita

Definición de acciones formativas

Datos generales Tripartita

Grupo de la acción formativa:

Tipo de acción:

Nivel de formación:

Definición convocatorias según criterios Fundación Tripartita

Definición de convocatorias

Periodo de la convocatoria Plazas Días lectivos Título Dirección Horarios Plazo de inscripción

Periodo de la convocatoria	Plazas	Días lectivos	Título	Dirección	Horarios	Plazo de inscripción
09/11/2010 - 12/11/2010	0	0	Convocatoria 1	Gran Via 51	08:00-12:00	02/11/2010 - 06/11/2010
10/12/2010 - 12/12/2010	0	0	Convocatoria 2	-	-	30/11/2010 - 01/12/2010