



# Proyecto LMS Toolkit

## Lista de Verificación:

## Rentabilidad de inversión (ROI)

Consideraciones para medir y maximizar el éxito del aprendizaje digital

# Lo que debe considerar al crear un caso de negocio para la compra de una plataforma de aprendizaje

El 86% de líderes en empresas piensan que el desarrollo de sus empleados es crítico para impulsar resultados empresariales, pero sólo el 34% de ellos creen que los esfuerzos de capacitación y desarrollo de su organización están impactando los resultados de la empresa de manera positiva.

¿Cómo puede la capacitación y el desarrollo cerrar esta brecha?

Existe un sin fin de razones poderosas del por qué le interesa invertir en una plataforma de aprendizaje: le ayudará a ahorrar tiempo, maximizar recursos, y abrir canales adicionales de ingresos, por nombrar algunos. Pero para poder justificar la inversión en una nueva solución - y obtener el "Sí" - necesita ser capaz de dar pruebas con números.

Es por esto que los líderes de la capacitación y el desarrollo deben ser capaces de determinar y anticipar la rentabilidad de la inversión de esta nueva tecnología de aprendizaje con su equipo ejecutivo.



Para ayudarle durante esta etapa, Docebo ha creado una lista de consideraciones que tomar en cuenta al construir una evaluación de la rentabilidad de inversión en su plataforma de aprendizaje.



### AHORRO DE TIEMPO

- Disminuir la cantidad de tiempo tanto para los administradores del aprendizaje como para el alumno.
- Tome un período de muestra y un grupo de empleados e identifique a grosso modo el tiempo que le llevará conseguir que un empleado cumpla con sus tareas asignadas.
- Determine el tiempo requerido para construir materiales de capacitación, administrar los programas de aprendizaje y cómo se podría acortar este proceso después de implementar un sistema de aprendizaje en línea más eficiente.



### COSTO DE CAPACITACIÓN DE NUEVOS EMPLEADOS

- Los talentos nuevos necesitan la capacitación adecuada para hacer sus labores de manera eficiente y tener éxito en lo que hacen, pero la capacitación es una gran inversión.
- Haga una lista de los recursos necesarios para poner a los nuevos empleados al día y enlace un costo a cada uno. Incluya los costos de capacitación, costo de cada empleado del departamento de capacitación y desarrollo, programas de aprendizaje, etc.



### DEFICIENCIAS DE CAPACITACIÓN

- Ya que ha llegado al punto en el que ha decidido que una solución de aprendizaje en línea es algo que será beneficioso para su empresa, probablemente ya sabe que hay deficiencias en la forma en que se hacen actualmente las cosas.
- En lugar de describir cualitativamente estas deficiencias, hay que desglosarlas al máximo y vincularlas a los costos. ¿Están los materiales de capacitación sometidos a revisiones frecuentes que requieren la impresión y reimpresión de documentos en papel? ¿Están los empleados recibiendo el conocimiento adecuado que necesitan?
- Elija todos los costos individuales que están perjudicando sus capacitaciones.



### COSTOS DE NUEVAS SOLUCIONES

Entre la definición de nuevas soluciones, costos de implementación y capacitación de éstas, no es ningún secreto que la adopción de un nuevo sistema de gestión de aprendizaje va a requerir una inversión inmediata y continua de tiempo, dinero y recursos.

- No le tenga miedo a estos costos, y no trate de ocultarlos cuando construya una fórmula de rentabilidad de la inversión (ROI).
- Al presentar la solución deseada y la rentabilidad de ésta a los involucrados en las decisiones de compra, sea directo sobre los costos vinculados al nuevo sistema que va a adquirir.



### IMPULSO DE INGRESOS

- Aproveche su plataforma de aprendizaje para aumentar la retención de clientes, formar asociaciones, vender cursos externamente y / o proporcionar materiales de capacitación consistentes. Esto puede tener un impacto masivo en la rentabilidad de la inversión, así que asegúrese de incluir planes específicos para los posibles canales de ingresos al construir su caso de negocio.

“Con nuestro LMS antiguo, los alumnos tenían que visitar diferentes lugares para navegar los cursos. Estas renovaciones a nuestro programa de aprendizaje de administradores brinda más capacitación ‘justo a tiempo’ para nuestros clientes, aumenta la interacción con el aprendizaje e incrementa la rentabilidad de la inversión - usamos el modelo para crear cuatro nuevas clases. Aún con la adición de estas cuatro clases, reducimos la necesidad de usar expertos en la materia como recursos con un total de 196 horas ahorradas y aumentamos la rentabilidad de la inversión por un 20%”

– Jamie Schroder, Gerente, Capacitación de Clientes, Sunquest Information Systems



## Lista de Verificación: Rentabilidad de la inversión (ROI) del sistema de gestión de aprendizaje

Una vez que haya calculado los costos asociados con su proceso de inducción existente, utilice una calculadora de ROI (rentabilidad de la inversión) o una hoja de cálculo para cuantificar la inversión asociada a la implementación de un LMS. della nuova piattaforma eLearning.

### Consideraciones para la capacitación interna:

Construir una hoja de cálculo ROI u obtener una calculadora ROI

Trabajar con RRHH para determinar:

Tiempo promedio de inducción

Tasa de rotación voluntaria

Costo promedio por pérdida de empleado

Costo de capacitar

Costos de capacitación y desarrollo del personal

Costos de los programas de capacitación y desarrollo

Gastos generales de la capacitación y el desarrollo

Establecer el costo de la administración de sistemas basados en papel

Determinar el costo de mantenimiento de la documentación de capacitación

Calcular el número y la tasa de empleados contratados

Determine el costo promedio por empleado

Determinar el costo por contrato por departamento, región y función

Evaluar el tiempo del ciclo de contratación

Determinar las variables utilizadas para medir el tiempo de ciclo de contratación

Determinar los costos de reclutamiento

Determinar los costos de la evaluación de proveedores de LMS

Establecer los costos previstos de implementación y capacitación de software

## Otras Consideraciones:

Capacitación de socios - trabajar con el gerente / director / VP de canal de socios para determinar:

- Tiempo y costo promedio de capacitación de socios

- Si los socios que participan en la capacitación tienen un mejor desempeño

- (y la rentabilidad potencial de los canales de los socios)

Capacitación clientes - trabajar con el departamento de éxito de clientes para determinar:

- Tiempo y costo promedio de capacitación de clientes

- El costo de la rotación de clientes

- La rentabilidad potencial de la capacitación de clientes (venta de capacitación, ventas agregadas)

Venta de cursos a socios y clientes

- Venta de cursos a los miembros de su organización profesional

- (para aumentar el valor de la membresía)



¡ Juntos, obtengamos el “SÍ” !  
Haga del aprendizaje su ventaja competitiva

Únase a las 1,500 organizaciones globales que utilizan Docebo y la inteligencia artificial para cambiar la forma en que las personas aprenden, producir mejores resultados de aprendizaje y generar valor empresarial medible.

CONTÁCTENOS