

Proyecto LMS Toolkit

Presente a su equipo ejecutivo su proyecto para el reemplazo de su LMS actual: Una guía paso a paso

Usted sabe que necesita reemplazar su sistema de gestión de aprendizaje (LMS). Incluso puede haber seleccionado al proveedor que desea contratar. Es hora de la parte difícil ... obtener la aprobación de su equipo ejecutivo para financiar su proyecto LMS.

Esta guía y las herramientas que la acompañan, le proporcionarán el apoyo que necesita para hacer una presentación efectiva a su equipo ejecutivo.

PASO 1: CONOZCA LOS NÚMEROS

En la lista de verificación de rentabilidad de la inversión (ROI) que se encuentra en este toolkit, encontrará las métricas clave que necesitará. Esto no sólo le proporcionará pruebas convincentes de que la sustitución de su LMS hará una gran diferencia, también lo cuantificará y hará que su caso sea más poderoso. El incluir una tabla de rentabilidad de la inversión o números en su presentación puede ser el factor que selle el acuerdo con el equipo ejecutivo de su empresa.

PASO 2: MANTENGA LA PRESENTACIÓN SENCILLA

Lo peor que puede hacer es llenar sus diapositivas con texto y abrumar a su equipo ejecutivo. Es importante que exprese claramente sus puntos y que toda la información que presente sea relevante a lo que es de máxima importancia, por ejemplo, la administración del negocio. Si la relación entre su argumento y el resultado empresarial esperado no está clara, perderá su atención y posiblemente su proyecto.

PASO 3: INCLUYA OPINIONES Y DATOS DE EXPERTOS

Usted es altamente respetado en su empresa, pero el proporcionar información que apoya el hecho que esta es una decisión que las empresas de alto rendimiento también están tomando, le ayudará a crear un caso más convincente. Estas fuentes de información incluyen:

- Reportes y datos de analistas (Brandon Hall Group, Fosway, Ventana Research)
- Expertos líderes en este campo (Charles Jennings, Jos Arets, Laura Overton y Christopher Pappas)
- Testimonios de clientes de sus proveedores seleccionados
- Citas de encuestas y estudios de investigación

PASO 4: PREPÁRESE PARA ENFRENTAR LAS OBJECIONES

No hay nada peor que ser tomados por sorpresa por preguntas difíciles durante una presentación. Piense cuidadosamente en las objeciones que cree surgirán y en cómo responderlas. Para comenzar, revise la sección final en esta guía: “**Objeciones comunes y cómo superarlas**”.

PASO 5: PREPÁRESE, PREPÁRESE, PREPÁRESE

Usted puede tener el contenido más sorprendente en su presentación, pero si usted no se prepara para su entrega, será una batalla difícil. El presentar sus ideas con seguridad y confianza es una parte crítica al presentar su argumento. Para algunas recomendaciones sobre cómo transmitir sus ideas, puede ver este [vídeo](#) de Ted Talk presentado por Chris Anderson.

Objeciones comunes (y cómo superarlas)

OBJECCIÓN: "YA TENEMOS UN SISTEMA DE GESTIÓN DE APRENDIZAJE EN USO".

Respuesta: El LMS que tenemos en uso tiene algunas fortalezas, pero no nos proporciona la flexibilidad y escalabilidad que necesitamos para impulsar realmente mejoras en nuestros programas de capacitación. Ahorraremos tiempo y dinero con un sistema de gestión de aprendizaje diferente.

OBJECCIÓN: ¿POR QUÉ VAMOS A GASTAR MÁS EN ALGO EN LO QUE YA GASTAMOS DINERO?

Respuesta: Nuestro sistema de gestión de aprendizaje actual no nos está dando la rentabilidad que podríamos obtener con un LMS más avanzado. De hecho, debido a la eficiencia que obtendríamos con un nuevo LMS, ahorraremos horas suficientes para cubrir los costos adicionales en los primeros dos meses.

OBJECCIÓN: "LLEVARÁ DEMASIADO TIEMPO EL IMPLEMENTAR EL NUEVO SISTEMA DE GESTIÓN DE APRENDIZAJE - Y ESTO INTERRUMPIRÁ EL NEGOCIO DE MANERA SIGNIFICATIVA."

Respuesta: Los nuevos sistemas de gestión de aprendizaje basados en la nube son mucho más fáciles de implementar. Esto llevará no más de un par de meses. Lo bueno de estas nuevas tecnologías es lo fácil que son de usar - nuestros alumnos no tendrán que tomar ningún tipo de entrenamiento sobre cómo utilizar el sistema, sólo tendrán que seguir las instrucciones que se les proporcionará. No sólo eso, la nueva tecnología les permite aprender de una manera diferente, en el momento en que lo necesitan.

El fomentar una cultura que pone el aprendizaje y el desarrollo profesional en el centro de su estrategia empresarial, le da la fuerza y adaptabilidad necesaria para superar cualquier reto que se presente.

OBJECCIÓN: "NO VIMOS LA RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN DEL ÚLTIMO SISTEMA. ¿CÓMO SE MEDIRÁ ESTO PARA ASEGURAR QUE HAYAN RESULTADOS?"

Respuesta: Estableceremos indicadores clave de desempeño (KPI) por adelantado, así como metas y objetivos para esta iniciativa. Necesitaremos el apoyo del equipo ejecutivo para ayudar a reforzar estos objetivos. Además, el nuevo sistema de gestión de aprendizaje que usaremos incluirá funciones adicionales para garantizar y medir el compromiso.



docebo®

¡ 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