

ARTÍCULOS



Por Iñaki Aliende. Co-founder. The Capsule Company.

Momentos para el #rapidLearning



Los esfuerzos del marketing para actuar en los momentos de la verdad, donde realmente se la juega una empresa para fidelizar al cliente, tienen una clara similitud con la formación en las empresas. Cuando la formación puede ser aplicada en el corto plazo su impacto y rentabilidad crecen exponencialmente.

En esa idea central se basa el rapidLearning, tendencia en el mundo de la formación en los últimos tiempos. El desarrollo y distribución de cápsulas formativas en el preciso momento en que el destinatario los demanda potenciará el prestigio y utilidad de los planes de formación.

Hay numerosos casos que ilustran su importancia.

- En el área de ventas y fidelización las cápsulas de formación transmitirán los mejores argumentos o respuestas que la red de ventas puede ofrecer a los clientes durante una campaña o como respuesta a las acciones de la competencia.

- En el área legal, ante modificaciones en la aplicación de una legislación (por ejemplo la prevención de blanqueo de capitales) provee seguridad a aquellos profesionales de la empresa para comprender y aplicar las modificaciones legales en su trabajo diario.
- Igualmente, en profesiones donde los avances tecnológicos o las investigaciones les exige estar al día, el rapidLearning les ofrece esa oportunidad de estar siempre actualizados (médicos, peritos, responsables de grandes cuentas...).

Las posibilidades de las tecnologías están facilitando también esta transición. Las lecciones en vídeo, las infografías, los libros blancos, post de twitter, presentaciones de slideshare, etc.; todos ellos son ejemplos de recursos susceptibles de convertirse en cápsulas formativas. La misión de los responsables de formación contemporáneos consiste en canalizarlos y promoverlos a través de los canales más apropiados en cada caso.

En The Capsule Company hemos añadido además tres recursos para facilitar esta misión. En primer lugar, un editor que facilite la generación de cápsulas de formación rápidamente, incluso a partir de otros materiales con los que ya cuenten los clientes. En segundo lugar, la creación de ejercicios asociados a las cápsulas y que incluyan un feedback para el destinatario de las cápsula de formación. Y, finalmente, un modelo de pago por uso que elimine los costes fijos para las empresas.

Por supuesto, otra condición esencial de los sistemas de rapidLearning debe ser la fácil accesibilidad a los contenidos desde cualquier dispositivo: tablet, smartphone u ordenador.

Debemos tener en cuenta, que un 62% de los usuarios tiende a utilizar el móvil cuando tienen la necesidad inmediata de resolver una situación laboral o una tarea nueva. Un 90% de los profesionales utilizan un segundo dispositivo (normalmente el móvil) mientras están trabajando. También una gran mayoría utiliza o consulta el móvil en su trayecto de casa al trabajo.