Mapa mental

LNT: del problema de negocio a la competencia

LNT con dirección

Lista de deseos

- Pedir temas a los líderes por correo
- Temas de moda y cursos vistos en LinkedIn
- Un catálogo no es diagnóstico

La dirección correcta

- Partir de un problema de negocio
- Retroceder hasta la competencia
- Usar indicadores que ya se siguen

Cuatro fuentes de evidencia

- Indicadores de negocio comparados
- Datos de personas y salidas
- Escucha estructurada con guion
- Diagnóstico conductual aplicado

¿Competencia u otra cosa?

- Proceso, herramienta, meta o falta de personal
- Capacitar no arregla un proceso roto
- Recortar demuestra criterio

Por qué ahora

- 67% tiene dificultad para hallar candidatos capacitados (FGV)
- Si no se contrata listo, hay que desarrollar

Entrega final

- Problema, indicador y competencia objetivo
- Público e hipótesis escrita de cambio
- Fecha de reevaluación definida

Plan de acción

1. Parte de un problema de negocio ya medido
2. Cruza al menos tres de las cuatro fuentes
3. Pregunta si es falta de competencia u otra cosa
4. Recorta lo que es proceso, herramienta o meta
5. Registra las seis columnas de cada prioridad

Para recordar

Un LNT útil empieza en el problema de negocio, no en el catálogo de cursos.

Autor: **Vagner Soares**
Artes gráficas: **Yago Soares**
vagnersoares.com.br