

## LA FORMACIÓN COMO HERRAMIENTA ESTRATEGICA EN LA PYME.

Hablar de formación en las Pymes Valencianas es hablar de una travesía dura, desértica, llena de falta de concienciación, de falta de entusiasmo. Parece que los pasos y por tanto, la metodología está clara: detectar las necesidades de formación, escoger la persona o entidad adecuada para su impartición (personalizada) y realizar un seguimiento de la aplicación de los conocimientos, técnicas, habilidades etc.

Pero no parece estar tan clara la hoja de ruta; empecemos por **la detección de las necesidades**: ¿realmente la formación que se hace en la mayoría de las Pymes responden a dicha detección? Y si así lo fuera ¿por qué concentrar su impartición prácticamente en los tres últimos meses del año?, ¿gestionamos formación, conocimiento, talento o gestionamos dinero? Pero ¿realmente creemos que con la formación vamos a poder cambiar actitudes, habilidades, hábitos etc.? Y si las respuestas son afirmativas a estas preguntas ¿por qué no hacemos de la formación algo más continuado en el tiempo como una herramienta estratégica de gestión empresarial y de motivación del personal y no sólo como píldoras puntuales con un cierto sentido?.

El segundo paso es **la impartición**, pero ¿ existe un estudio técnico – pedagógico - previo a la misma o sólo nos enfocamos en las comparativas económicas sin ver más allá? ¿ valoramos el curriculum del formador en la materia?, ¿ tenemos una entrevista previa con el formador para personalizar de verdad la acción formativa?, ¿ informamos previamente de la acción formativa a los asistentes y del por qué de la misma?

El último paso y no por ello el menos importante, **el seguimiento** de la formación: pues sí señoras y señores por paradójico que parezca parece que por ser el último estadio nos olvidamos de él cuando es la clave del éxito del proceso ¿Realizamos de verdad seguimientos de las acciones formativas? ¿valoramos su eficacia? ¿hacemos seguimientos de las competencias adquiridas? ¿seguimientos serios que impliquen a la vez pequeños contactos de consultoría con el formador en cuestión?

Parece que hemos olvidado la máxima de uno de los clásicos, *“El vendedor más grande del Mundo”*, donde el maestro le dice a su discípulo, *“acuérdate que sólo un buen hábito quita un mal hábito”*

El Club de Directivos y Gerentes de la Comunidad Valenciana ofrece servicio integral gratuito a directivos y gerentes, entra en la web para informarte y enviarnos tus consultas:

José Luís Lozano Pérez

Socio fundador

[www.dygepme.com](http://www.dygepme.com)

mail: [info@dygepyme.com](mailto:info@dygepyme.com)

**DAGEPYME**  
club de directivos y gerentes de  
la pequeña y mediana empresa